ENZYKLOPÄDIE DES ERFOLGES

Mit Vermögen spielt man nicht? Genau.

Lukrative Investitionen mit hohen Renditen - ja. Wer will sich schon mit minimalen Zinsen zufriedengeben? Banken-Crash und andere Risikofaktoren - bitte nicht. Gerade in jüngster Vergangenheit gab es genug Negativ-Beispiele.

Lukrativ und trotzdem sicher geht nicht? Doch.

Namenskonto bei einer namhaften US-Investmentbank. Obligate Einlagenversicherung über 25 Mio US-Dollar pro Depotkonto. Transparente Abwicklung ohne Zwischenstation. Durchschnittliche Zuwächse 1998: 43%.

Wer blickt da schon durch? Sie. Mit uns!

15 Top-Broker für den US-Anleihen- und Aktienmarkt. Bestens ausgebildet. Seit 6 Jahren im Wiener Börsegebäude für zufriedene Kunden engagiert.

Success, made in USA

Brown & Lampe, A-1010 Wien, Börsegebäude, Wipplingerstraße 34
Tel.: +43.1.535 14 80, Fax: +43.1.535 14 87
e-mail: office@brown.at, http://www.brown.at

BROWN & LAMPE
WERTPAPIER VERMITTLUNGSGESELLSCHAFT M. B. H.
BÖRSEGEBÄUDE WIEN

Copyrighted material

Looking for Fitness...

At John Harris you will find 2.000m² of Fitness and Body-Styling. Certified instructors help you taylor an individual fitness programme to ensure that you reach your specific goals. With more than 60 hours of Aerobic, Dance or Spinning classes per week you will find your favourite for sure.

Conviniently located in the City nearby the Viennese Opera, John Harris offers besides a large selection of computerised equipment the largest indoor pool in the City.

The Finnish sauna makes stress and tension disappear, while the steam room and the Jacuzzi sooth and relax your muscels. John Harris Fitness, long catering to the needs of diplomats, international business people and performing artists in the capitals of Europe, sets a new standard of service and exclusivity.

See you at John Harris...

1010 Wien, Nibelungengasse 7 • Tel.: 587 37 10

We get you in shape

John Harris
FITNESS
Vienna Brussels London

Copyrighted material

„Club-Carriere“

Enzyklopädie des Erfolgs

Copyrighted material

Copyrighted material

Analysen:

Institut für Management und Marketing
Wissenschaftliche Konsulentin:
Dr. Manuela Delpos
Geschäftsführende Gesellschafter:
Georg Alexander Angelides, Paul Glöckl
im Team: Mag. Barbara Blümel, Daniela Korneck, Birgit Landauer

Ausgabe 1999

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen Ihre Erfolge und deren Ursachen

Herausgeber und Medieninhaber:

Algoprint Verlags AG
Austrasse 27 FL-Vaduz

ISBN-NR.: 3 - 9521669 - 2 - 8

Copyrighted material

Copyright ©

ALGOPRINT VERLAGS AG - FL

Das Werk, der Titel, die Umschlaggestaltung, wie auch die verwendeten Symbole und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, der Entnahme von Abbildungen, der Funksendung, der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, der Vervielfältigung oder Wiedergabe durch Fernsehen, Rundfunk, Film, Bild- und Tonträger, der Benutzung für Vorträge oder Unterrichtstätigkeiten, der gewerbsmäßigen Ausschreibung von Adressen zum Weiterverkauf, der gewerblichen Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse, und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Alle Angaben sind ohne Gewähr.

Copyrighted material

Vorwort

Sehr geehrte/r LeserIn,

Sie halten den zweiten Band der Buchreihe „Club Carriere" in Händen.
Dieses, als Saat gedachte Werk, ist als bibliophile Rarität erschienen und verkörpert einen der sehnlichsten Wünsche aller Eltern, Lehrer und anderer ihre Umwelt beeinflussenden Personen, nämlich jenen, unseren Kindern und Enkelkindern, unseren Freunden und Bekannten, unseren Mitmenschen und der nächsten Generation, das aus Erfahrung und Bildung gewonnene Wissen weiterzugeben, um ebendiese für die Fährnisse und Herausforderungen des Lebens zu wappnen und vor Mißerfolg und Schaden zu bewahren.
Es ist der Versuch, all jenen, die aufgrund ihrer allgemeinen Lebensumstände, ihres sozialen Umfeldes, ihrer Abstammung, ihres Schicksales, ihrer Bildung oder ihres psychologischen Selbstkonzeptes nicht mit dem Erreichtem zufrieden sind, aufzuzeigen, welche Wege andere zu Ruhm und Ehre, Wohlstand und Reichtum, Anerkennung und Wertschätzung, oder Glück und Zufriedenheit, geführt haben. Dieser erste Band ist das Fragment einer Antwort auf die Frage: „Was könnte ich zur Steigerung meiner Zufriedenheit an meiner Persönlichkeit, meinen Zielsetzungen, meinen Fähigkeiten oder meinem Handeln verändern?" Diese Enzyklopädie maßt sich nicht an Rezepte für die Erfüllung all Ihrer Wünsche liefern zu können. Nein, diese Enzyklopädie will Ihnen, liebe/r LeserIn, vielmehr dazu dienen, die Parameter Ihrer Erwartungshaltung mit denen einer realistischen Zukunft zu korrelieren. Erwarten Sie Großes? Dann forschen Sie im Personenteil, in welchen, der mehr als 1000 Karrierewege und Meinungen erfolgreicher Persönlichkeiten sich Ihre Erwartungshaltung und Ihr Potential wiederfindet. Erwarten Sie von Ihrem beruflichen Leben nicht mehr allzuviel? Dann forschen Sie ebenfalls! Sie werden staunend die Karrieren von Personen finden, die eigentlich zu spät begonnen haben, die eigentlich nicht genug Wissen hatten, die als dumme Schüler bekannt waren, die ohne Kapital, ohne Beziehungen und ohne Glück, eigentlich kaum erfolgversprechend begonnen haben, ihren Erfolg zu verwirklichen und es doch geschafft haben, heute als Säulen unserer Gesellschaft Wertvolles für die Allgemeinheit beizutragen. Wir danken diesen mitwirkenden Persönlichkeiten nicht nur für ihre erbrachte Leistung, als Kraft der Gegenwart. Wir danken Ihnen auch, als Quelle der Zukunft, für Ihre Bereitschaft Ihr Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, das von den Eltern Vererbte, bestmöglichst zu nutzen. Wir sind stolz darauf, liebe/r LeserIn, in diesem Werk nicht nur Vorbilder zu präsentieren, die Ihren Ehrgeiz entfachen, sondern auch Ihnen mit der im Anschluß folgenden Analyse des Instituts für Marketing u. Management: „Die verschiedenen Facetten des Erfolges", Parameter und Faktoren des Erfolges wissenschaftlich und verständlich darzubieten. Die Erkenntnisse der Analyse zeigen deutlich auf, welche Parameter in der nächsten Projektphase noch detaillierter zu erheben sind, um Ihnen mit der folgenden Ausgabe, eine noch praxisgerechtere Nutzung der Enzyklopädienreihe zu ermöglichen. Unser Dank gilt insbesondere auch jenen LeserInnen, die dieses Werk im Subskriptionsangebot erwarben und somit halfen, dieses privatwirtschaftlich finanzierte Projekt zu verwirklichen. Der Wert dieser Publikation wird zu einem wesentlichen Teil auch durch die zahllosen Ratschläge erfolgreicher Persönlichkeiten in einer Art gesteigert, wie es in dieser Fülle und Praxisnähe noch nie erfolgt ist. Unser Dank gilt im Besonderen (in alphabetischer Reihenfolge): Prof. Franz Antel, Prof. Dr. Alexander Van der Bellen, Paul Baan, Prof. Udo Jürgens (Bockelmann), Thomas Bubendorfer, Hans und Georg Bundy, Arik Brauer, Dr. Ing. Friedrich Brunner, Dipl. Ing. Dr. Dieter Chiari, Horst Chmela, Hofrat Siegfried Dohr, Milo Dor, Margareta Dorn-Haydn, Dipl. Vw. David Furtwängler, Reinhard Gerer, Dipl. Kfm. Reinhard Giendl, Dr. Univ. Prof. Karl Grammer, Mag. Pascal Grundrich, Dr. Jörg Haider, Dr. Johannes Hajek, Franz Josef Hartlauer, Fritz Häusler, Direktor Dr. Thomas Herzog, Josef Hickersberger, Klaus Hierzenberger, Prof. Alfred Hrdlicka, Univ. Doz. Dr. Clemens Jabloner, Prof. Dr. Udo Jesionek, Univ. Prof. Dr. Fritz Karmasin, Rudolf Kirchschläger, Franz Klammer, Louis Knie, Hofrat Mag. Walter Koberger, Friedl Koncilia, Dipl. Ing. Alain Francois de Krassny, Dr. Hans Kronberger, Grete Laska, Dipl. Kfm. Dr. Paul Leifer, Generaldirektor Dr. Bernd Lötsch, Dr. Rilwanu Lukman, Ing. Leopold Maderthaner, Hofrat Dr. Günther Marek, Direktor Gerhard Martinek, Fritz Molden, Kom.Rat Generaldirektor Helmut Nahlik, DDr. Günther Nenning, Hubert Neuper, Peter Nidetzky, Dr. Otto Oberhammer, Dr. Christian Orator, Dipl. Ing. Dr. Gerold Patzak, Direktor Dr. Helmut Pechlaner, Dipl. Kfm. Dr. Werner Petry, Dipl. Ing. Richard Pöltner, Dr. Carl Pruscha, Univ. Prof. Dipl. Ing. Dr. Helmut Rauch, Dipl. Kfm. Alfred Reiter, Univ. Doz. Dr. Agathe Rosenmayr, Otto Schenk, Univ.Prof. Dipl. Ing. Dr. Gerhard H. Schildt, Dipl. Kfm. Hans Schmid, Dr. Josef Schmidinger, Mag. Dr. Heide Schmidt, Dr. Reinhard Scolik,

Copyrighted material

Ronald Seunig, Dr. Gerfried Sperl, Mag. Dr. Gerhard Stadler, Univ. Doz. Dr. Gerhard Steger, Komm.-Rat Kurt Tichy, Günter Tolar, Prof. Gerhard Track, Univ. Prof. Dr. Gerhard Vogel, Dr. Kurt Waldheim, Dipl. Kfm. Dr. Leopold Wallner, Prof. Peter Weck, Univ. Prof. Dr. Kurt Widhalm, Prof. Dipl. Ing. Dr. Simon Wiesenthal, Elke Winkens, Prof. Horst Winter, Prof. Mag. Dipl. Ing. Rudolf Wüstrich, Prof. Dr. Helmut Zilk, Prof. Franz Zodl, Mag. Dr. Alfred Zupancic.

Zum Abschluß noch einige Zitate großer Männer zum Thema Erfolg.

„Oft und viel lachen; den Respekt von intelligenten Leuten und die Zuneigung von Kindern gewinnen; sich die Anerkennung aufrichtiger Kritik erwerben und den Betrug falscher Freunde ertragen; Schönheit anerkennen; das Beste in anderen Menschen finden; die Welt ein bißchen besser verlassen - sei es durch ein gesundes Kind, durch einen Blumengarten oder eine verbesserte soziale Bedingung; wissen, daß wenigstens ein Leben leichter geatmet hat, weil Du gelebt hast - das bedeutet - erfolgreich gewesen zu sein."
(Ralph Waldo Emerson)

„Erfolg bezeugt sich nicht so durch die Position, die jemand einnimmt, als durch die Widerstände, die er überwinden mußte, um diese Position zu erreichen."
(Booker T. Washington)

„Eine Erfolgsformel kann ich dir nicht geben; aber ich kann dir sagen, was zum Mißerfolg führt: Der Versuch, jedem gerecht zu werden."
(Herbert Swope)

„Wer Erfolg im Leben haben will, macht die Beharrlichkeit zu seinem Lehrer, die Erfahrung zu seinem Bruder, die Vorsicht zu seinem Wächter und die Hoffnung zu seiner Geliebten."
(Verfasser unbekannt)

„Vor dem Verdienen steht das Dienen."
(Henry Ford I.)

„Der Ausgang gibt den Taten ihre Titel."
(Goethe, Die Vögel)

„Wer den kalten Wind nicht aushält, der hat auf dem Gipfel nichts zu suchen."
(Verfasser unbekannt)

Viel Erfolg wünscht

Georg Alexander Angelides
Geschäftsführender Gesellschafter des
Institutes für Marketing und Management
und Konsulent der Algoprint Verlags AG

CLUB CARRIERE

CLUB CARRIERE
SEMINARE ZUM ERFOLG
INSTITUT
FÜR
MARKETING UND MANAGEMENT
A-1160 WIEN; FESSTGASSE 16
TEL.: 0043 / 1 / 484 48 04

Copyrighted material

INHALTSVERZEICHNIS

Impressum 6
Vorwort 7
Inhaltsverzeichnis 9
Index des Personenteils 12

Teil A

Die verschiedenen Facetten des Erfolges 101

I. Die Umsetzung einer Idee: Vom Speziellen zum Allgemeinen 102

1. Zur Zielgruppe 102
2. Zur Erhebung 102
3. Zum Interview 102
4. Zur Intention der Fragen 103
5. Zur Auswertung 103

II. Wirtschaftsentwicklung Europas 103

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa? 103
Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945 103
Nachkriegszeit und Wiederaufbau 104
Desintegration in der Wirtschaft 104

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas? 105
Der Europagedanke 105
Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften - Der erste Versuch 105
Der Schumanplan 105
Der zweite und der dritte Versuch 106
Der Durchbruch nach 1980 106
Die Verträge von Maastricht und Amsterdam 106
Die EU-Osterweiterung 106

3. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt? 107
Landwirtschaft 107
Forstwirtschaft, Fischerei, Bergbau und Bodenschätze 107
Energiewirtschaft 107
Industrie 108
Außenhandel 108
Tourismus 108
Dienstleistungen 109
Stellung im Beruf und Arbeitslosigkeit 109

Copyrighted material

4. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentliche für erfolgreiches Wirtschaften sind? ... 109
Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) in Prozent des BIP (intern. Vergleich) ... 109
Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des BIP in Prozent ... 110
Landwirtschaft - Struktur ... 113
Energieverbrauch je Einwohner ... 114
Energieversorgung ... 114
Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) (EU-interner Vergleich) ... 115
Aufteilung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren ... 116
Entstehung des Bruttoinlandsproduktes am Beispiel von Österreich ... 117
Entstehung des Bruttoinlandsproduktes am Beispiel der BRD ... 118
Reiche und arme Regionen jedes Mitgliedsstaates ... 119
Erwerbstätige nach Stellung und Beruf ... 120
Arbeitslosenquoten der EU-Staaten ... 121

weiterführende Literatur ... 122

III. Karriere und deren Erfolgsfaktoren ... 122

1. Karriere ... 122

2. Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet? ... 123

3. (Weiterführende) Literatur: ... 125

4. Konkrete Interviewanalyse ... 126
Finanzdienstleistungen ... 127
Kunst und Kultur ... 128
Werbung ... 129
Unternehmensberatung ... 130
Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen ... 131
Bildung ... 132
Gewerbe ... 133
Gastgewerbe ... 136
Technik ... 138
Jurisprudenz ... 143
Gesundheit ... 143
Politik ... 144
Handel ... 144
(weiterführende) Literatur: ... 171

Ein Schritt näher zum Erfolg ... 172

Teil B

Personenteil ... 179

Copyrighted material

Mit Vermögen spielt man nicht? Genau.

Lukrative Investitionen mit hohen Renditen - ja. Wer will sich schon mit minimalen Zinsen zufriedengeben? Banken-Crash und andere Risikofaktoren - bitte nicht. Gerade in jüngster Vergangenheit gab es genug Negativ-Beispiele.

Lukrativ und trotzdem sicher geht nicht? Doch.

Namenskonto bei einer namhaften US-Investmentbank. Obligate Einlagenversicherung über 25 Mio US-Dollar pro Depotkonto. Transparente Abwicklung ohne Zwischenstation. Durchschnittliche Zuwächse 1998: 43%.

Wer blickt da schon durch? Sie. Mit uns!

15 Top-Broker für den US-Anleihen- und Aktienmarkt. Bestens ausgebildet. Seit 6 Jahren im Wiener Börsegebäude für zufriedene Kunden engagiert.

Success, made in USA

Brown & Lampe, A-1010 Wien, Börsegebäude, Wipplingerstraße 34

Tel.: +43.1.535 14 80, Fax: +43.1.535 14 87

e-mail: office@brown.at, http://www.brown.at

BROWN & LAMPE

WERTPAPIER VERMITTLUNGSGESELLSCHAFT M. B. H.

BÖRSEGEBÄUDE WIEN

Copyrighted material

Index des Personenteils geordnet nach Bereichen und Unternehmen, bzw. Themen

Finanzdienstleistungen

3 Banken-Generali Investment-GmbH
Triebe Ernst Band 1
ABB Asea Brown Boveri AG
Hirmann Wilfried Band 1
AC Acquisition Services Moschner & Co GmbH
DDr. Moschner Manfred Band 2
Agenta Service GmbH.
Mag. Kleemann Christoph Band 1
Allg. Vermögensberatung GmbH
Heubel Klaus Georg Band 1
Allgemeine Unfall- Versicherungsanstalt
Dr. Schrei Karl Band 1
Allianz Elementar Versicherungs AG
Einzinger Kurt Band 2
Allianz Invest Kapital- anlageges.m.b.H.
Matejka Wolfgang Band 2
Allrisk Versicherungs-Makler GmbH
Blach Rudolf Band 1
Anker Versicherung
Kaplan Michael Band 2
APIN Invest Holding GmbH
Mag. Lenzinger Thomas Band 2
Arithmetica, Versicherungs- und Finanzmathematische GmbH
Dipl.-Ing. Griesmeier Beatrix Band 2
ARWAG Holding-AG
Mag. Hauberl Franz Band 2
Aspecta Lebensversicherungs AG
Sagmeister Josef Band 2
Atlas, Dr. Ludwig & Cie. VersicherungsmaklergmbH
Ing. Mag. Starkl Gerhard Band 1
AUVA
Binter Daniel Band 2
Dipl.-Ing. Dr. Winker Norbert Band 2
AWIT Allgemeine Wirtschafts- treuhand Ges.m.b.H.
Dipl.-Kfm. Dr. Stalzer Udo Band 2
Axa-Financial Services GmbH
Friedl Günter Band 1
B.S.O. GmbH
Mag. Schebesta Helmut Band 2
Bank Austria
Dr. Haiden Rene´ Alfons Band 2
Dr. Schild Oskar Band 2
Seyffertitz Markus Band 2
Bank Austria Treuhand AG
Mag. Steiner Alois Band 1
Bankhaus Carl Spängler & Co AG
Fraydenegg Hans-Georg Band 2
Bankhaus Denzel AG
Dipl.-Kfm. Dr. Weiland Franz Band 1
Bankhaus Schelhammer & Schattera AG
Bergauer Günter Band 1
Jonas Helmut Band 1
Bankinvest Austria
Mag. Kasamas Johann Band 1
Basler Versicherungs AG
Lenzbauer Christoph Band 2
BAWAG
Dr. Zellinger Alfred Band 2
BAWAG-Versicherungen AG
Dr.jur. Schrems Karl Band 2
Benischek & Partner KEG
Benischek Erhard Band 1
BIG- Bundes Immobilien GmbH
Dipl.-Ing. Buresch Gerhard Band 1
Bilanz-Data Wirtschaftstreuhand GmbH
Mag. Baier Erich Band 1
Böck & Partner Wirtschafts treuhand GmbH
Böck Josef Band 2
Brown & Lampe WertpapiervermittlungsgmbH
Mag. Brown Bernhard David Band 2
Bundesländer Versicherung Austria Collegialität
Dr. Rohrbacher Wolfgang Band 1
Bürges Förderungsbank
Mag.Dipl.-Ing. Feyertag Hans Band 1
CA-IB Investmentbank Personalabteilung
Mag. Schmitzer Thomas Band 2
CA-Leasing GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Klapper Ortwin Band 1
Capital Invest
Mag. Rohrer Stefan Band 2
CA-Versicherungs AG
Buchegger Ernst Band 1
Centro International Handelsbank AG
Jantscher Peter Band 2
Mag. Kammerhofer-Gartner Irene Band 2

Copyright(ver.)

Sofort-Pension

Heute die Pension beschließen - und morgen schon genießen!

Lebenslang und jährlich steigend.

Lebensstandard-Pension

Kapitaleinlage und Prämienbeiträge sorgen für ein beruhigendes Einkommen im Ruhestand.

Donau

Die meistbesungene Versicherung

Wenn Sie eine **Lebensversicherung** suchen, die Ihnen **mehr Freiheit** läßt.

Be free mit FreeLife.

Sie wollen eine **sichere Pensionsvorsorge.** Sie möchten Ihr Geld aber nicht binden, weil Sie in Extremsituationen – etwa bei wirtschaftlicher Notlage – **finanziell flexibel bleiben** wollen. Das können Sie jetzt. **Mit FreeLife von VJV.** Erstmals können Sie **jederzeit bestimmen, wann, wie oft und wieviel Sie einzahlen wollen.** Sie sparen also ganz flexibel für Ihre private Pension und genießen gleichzeitig **den vollen Schutz einer Lebensversicherung – mindestens 140 % Ihrer Einzahlungen. Auch wenn Sie nicht regelmäßig einzahlen.** Wenn Sie arbeitslos werden oder Ihr Gewerbe aus wirtschaftlichen Gründen aufgeben müssen, übernehmen wir ein Jahr lang Ihre Prämien. Oder geben Ihnen wann immer Sie möchten ein zinsenfreies Darlehen (bis 75 % der Rückstellungen). Wenn Sie Ihr Kapital oder Ihre Rente früher als vereinbart brauchen – kein Problem, schon ab 55 erhalten Sie zusätzlich den vollen Schlußgewinn.

VJV, Volksfürsorge-Jupiter Allgemeine Versicherungs-AG, 1010 Wien, Stubenbastei 2, Tel. (01) 515 86-0

VJV Die Versicherung.

Besser als die Konkurrenz erlaubt.

Constantia Privatbank AG und Immofinanz AG
Bakany Andreas Band 2
CONWERT Vermögenstreuhand GmbH
Dr. Muschet Eduard Werner Band 1
Coopers & Lybrand INTER-TREUHAND GmbH
Mag. Prachner Gerhard Band 1
CPB Immobilientreuhand AG
Mag. Lösch Wolfgang Band 1
Crédit Lyonnais Bank
Mag. Grundrich Pascal Band 1
Credit Suisse First Boston Investmant Banking
Goess Gina Band 2
Creditanstalt
Guttmann Martin Band 2
Dipl.-Kfm. Haberzettl Klaus Band 1
Dr. Krempler Roland Band 1
Creditanstalt und Bank Austria
Novy Gerhard Band 1
CVT Conzept Versicherungen TreuhandgmbH
Dolezal Kurt R. Band 1
Deloitt und Touche
Dr.jur. Forster Wolfgang Band 2
Der Anker AG Vesicherungsanstalt
Dipl.-Ing. Dr. Maiwald Karl Band 2
Der Anker AG
Dr. Maurer Gerhard Band 2
Die Erste österreichische Sparcasse - AG
Mag. Gasser Harald Band 2
Diners Club Austria AG
Schabus Manfred Band 1
Donau Allgemeine Versicherungs AG
Nachbargauer Helmut Band 2
Donau-Bank AG
Martin Gerhard Band 1
Dorotheum Auktions-, Versatz- und Bank GmbH.
Dr. Wolf Peter Band 2
Dr. Draxler Gerti Band 2
Dr. Wurzer Arbeitsschutz- Unfallschutz
Dr. Stahl Gerhard Band 1
Eigentum-Immobilienverwaltungs GmbH
Schütz Peter Band 1
Erste Allgemeine Generali AG
Rabe Dietrich Band 1
Erste Bank der osterreichischen Sparkassen AG
Spitaler Wilhelm Band 2
Mag. Kollek Erich K. Band 2
Tucek Georg Band 2
Mag. Windisch Paul Band 1
Europäische Reiseversicherung AG
Lontschar Adalbert Band 2
Dr. Sturzlbaum Martin Band 2
Factor Bank AG
Mag. Dr. Binder-Degenschild Leo Band 1
Garant Versicherungs AG
Erhart Peter Band 2
General Commerc GmbH
Schmalvogl Werner Robert Band 1
Grazer Wechselseitige Versicherung AG
Dr. Golser Leonhard Band 2
Reiser Leopold Band 2
Hauptverband der österr. Versicherungsträger
Dr.iur. Geppert Walter Band 2

Innovationsagentur GesmbH
1020 Wien Taborstraße 10
Tel.: 216 52 93 Fax: 216 52 93 99
Mag. Brauneis Karin Band 2

Interunfall Versicherung AG
Wendt Lorenz Band 2
Mag. Rötzer Günther Band 1
Dipl.-Ing. Dr. Binder Raimund Band 1
Svoboda Josef Band 1
Invest Kredit-Österreichische Investitionskredit AG
Dipl.-Kfm. Reiter Alfred Band 1
Mag. Rieger Hannah Band 1
Kapitalmarkt Österreich (Information & Promotionsag.)
Dr. Springer Walter Band 1
KSV - Kreditschutzverband
Hierzenberger Klaus Band 1
Marchfelder Volksbank
Borowansky Werner Band 2
Meinl Bank AG
Mag. Bouwmeester Gerhard den Band 1
MLP Finanzdienstleistungen AG
Mag. Oitzinger Josef Band 2
Münze Österreich
Tattersall Kerry Band 1
Münzen-Zentrum GmbH & Co KG
Dipl.-Kfm. Kovacic Theobald Band 1
Oberbank AG
Dipl.-Kfm. Dr. Fröhlich Richard Band 2
Oesterreichische Nationalbank
Dr. Liebscher Klaus Band 2
Österreichische Hagelvers. VVaG
Dr. Weinberger Kurt Band 2

Copyrighted material

Österreichische Kommunalkredit AG
Dr. Platzer Reinhard Band 1
Österreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft
Dr. Scholten Rudolf Band 2
Österreichische Volksbanken AG
Mag. Dr. Kapeller Kurt N. Band 1
P.S.K. Bank der Österr. Postsparkassen AG
Dobretsberger Freimut Band 1
Postversicherung AG
Mag. Heidenreich Leopold Band 2
Dipl.-Kfm. Redl Josef Band 2
Prisma Kreditversicherungs AG
Dümler Jochen Band 2
Produktiva Versicherungsgruppe der Wr. Städtischen
Rath Ursula Band 2
Raiffeisen Bausparkasse GmbH
Mag. Roth Markus Band 1
Raiffeisen Ost Invest Unternehmensbeteiligungsgmbh
Mag. Theuer Rolf Band 1
Raiffeisen Vermögensverwaltungs GmbH
Witte Susanne Band 1
Raiffeisen Zentralbank Österreichische AG
Mag. Kuras Birgit Band 2
Raiffeisen-Leasing GmbH
Mag. Sandler Karlheinz Band 1
RWA Raiffeisen Ware Austria Gen.
Ing. Mag. Steger Gerald Band 1
Schoellerbank AG
Mag. Mautner Markhof Manfred Leo Band 1
Société Générale (Austria) Bank AG
Zöchbauer Michael Band 1
Sogelease Leasing
Szmolyan Stefan Band 1
SPAR INVEST AUSTRIA Kapitalanlagegesellschaft
Sobotka Helmut Band 1
Mag. Dr. Gschiegl Franz Band 1
Sparda Bank AG
Miksch Maria Band 1
Schäfer Walter Band 1
Sparkassen diverse (a.D.)
Krenn Hans Band 2
Sparkassen Versicherung AG
Mag. Deleglise Michael Band 1
Klemon Fritz Band 1
Schuster Heinz Band 1
The Human Money Company C. Hapala
Mag. Hapala Christine Band 2
Trigon Bank
Mag. Reinisch Heinz Band 2
UNIQA Versicherungen AG
Dr. Hajek Johannes Band 1
VAV Versicherung für die Bauwirtschaft AG
Jurisits Herta Band 2
Visa-Service Kreditkarten AG
Nahlik Helmut Band 1
Volksbank Malta
Mag. Chehab Nassif André Band 1
Volksfürsorge-Jupiter Allg. Versicherungs AG
Dr.jur. Phillipp Axel Band 2
Wiener Börse AG
Dr. Obersteiner Erich Band 2
Dr. Schmit Johann Band 2
Wiener Städtische Versicherung
Winkelbauer Gustav Band 1
Dr. Zilk Helmut Band 1
Wiener Wirtschaftsförderungsfonds
Mag. Pramreiter Sabine Band 2
Wolgang Denzel AG
Mag. Lewy Wolfgang Band 1
Zürich Kosmos Versicherunge AG
Wipfli Franz Band 2

Kunst, Kultur, Medien, Sport

""besser Wohnen" Die österr. Wohnzeitschrift
Dr. Dolzer Elisabeth-Elfriede Band 2
"Finanznachrichten"
Hartmann Christoph Band 1
"Wiener Journal" Zeitschriftenverlags GmbH
Bochskanl Peter Band 1
"Wiener Walzermädchen &" „Girardi´s"
Jauk-Rosé Birgit Band 1
88,6 - Der Musiksender
Fleischhacker Gerald Band 1
92,9 RTL Wien
Mag. Schönberg Erich Band 1
92.9 RTL Radio Wien GmbH
Colantonio Mario Band 1
Adolf Holzhausens Nfg. GmbH Druck und Verlag
Breyer Helmuth Band 1
Agentur Austrocast
Fux Edith Band 2
Airbrusch Atelier Binder
Binder Franz Band 2
Akademie der bildenden Künste
Dr. Pruscha Carl Band 1

Copyright(ver.)

Albatros Verlagsservice GMBH
Mag. Rupp Siegfried Band 2
Alexander Landesmann & Sohn GmbH.
Dr. Landesmann Hans Band 1
Altmann & Kühne OHG
Heytmanek-Schick Petra Band 1
Antenne Wien 102,5 Privat Radio BetriebsgmbH
Rieger Gotthard Band 1
Don Peter Band 2
Antiquitäten
Hampe Susanne Band 1
Arab Contractors
Hickersberger Josef Band 1
Art Deco Schmuck GmbH
Koller Elisabeth Band 1
Atelier
Bednarik Karl Band 2
Atelier Burgstaller-Kaml
Mag. Kaml Isabella Band 1
Atelier Gerhard Almbauer
Almbauer Gerhard Band 2
Atelier Gstöttner
Gstöttner Oswald Band 2
Atelier Herbert Valta
Valta Herbert Band 2
Atelier Mag. Art Rudolf Schneider-Manns Au GmbH
Mag. Schneider-Manns Au Rudolf Band 2
Atelier Schmögner
Schmögner Walter Band 2
Atelier Schukaroff
Dipl.-Arch. Schukaroff Janko Band 1
Austria Memphis
Koncilia Friedl Band 1
Mag. Kraetschmer Markus Band 2
Austria Tanzorchester
Steubl Helmut Band 1
Austroconcert International
Hartl Wolfgang Rudolf Ferdinand Band 2
Ballettzentrum
Nader Monika Band 1
Barbara Riedl
Mag. Riedl Barbara Band 1
Bildende Künste
Angeli Eduard Band 1
Baldia Anita Band 1
Brauer Arik Band 1
Fertl Karl Band 1
Mag. Fillitz Stephan Band 1
Fuchs Ernst Band 2
Mag. Lahr Maria Band 1
Muhr Hans Band 2
Pillhofer Josef Band 2
Rainer Arnulf Band 2
Schaumberger Florian Band 1
Mag. Seidl Paul Band 2
Mag. Völkel Eva Band 2
Mag. Wurm Erwin Band 1
Bildende Künste, Literatur und Theater
Stadler Karl Band 1
Billek KG, Galerie am Rennweg
Dr. Kurme Gabriele Band 1
Blue Danube Radio
Herold Tilia Band 1
BMG Ariola Austria GmbH
Stoffel Sabine Band 1
Bolschoi Don Kosaken Chor
Houdjakov Petja Band 2
Brugger ACD
Mag. Brugger Karl Band 1
Bühnen und Konzertvermittlung
Arlaud Philippe Band 1
Bundesdenkmalamt
Dr. Vansca Eckart Band 1
Burda GmbH
Weginger Helmut Band 2
Cartoons
Ammann Michael Band 2
Mag. Krammer Margit Band 2
Catwalk Modeshows & Bühnenevents GmbH
Heilpern Gigi Band 1
Champ Sportmarketing
Schiendl Heinz Band 1
Christian Greimel
Greimel Christian Band 2
Ciba Vision GmbH
Dr. Heise-Grubner Silvia Band 1
Cinevista Filmproduktions GmbH
Weck Peter Band 1
Columbia Tristar Filmverleih GmbH
Hobodides Hermann Band 1
Company Brettschneider „Theater Brett"
Brettschneider Nika Band 2
Cosmos Factory OEG
Christ Manfred Band 2
Couture Blaschek & Röhrenbacher
Blaschek Christian Band 1

Copyrighted material

D + R Verlags GmbH
Haslauer Ursula Band 2
Der Standard
Dr. Sperl Gerfried Band 1
Der Verlag, Die Band, Das Studio
Lindner Wolfgang Band 2
Designer
Mag. Emecker Christoph Band 2
Die Presse Verlags GmbH
Mag. Ivan Franz Band 1
Dietmar Sulzberger Uhren-Juwelen-Eigen Atelier
Sulzenberger Dietmar Band 2
Dorotheum
Maly Horst Band 1
E&W Elektro und Wirtschaft Zeitschriftenverlagsgmbh
Rockenbauer Hannelore Band 1
E.Z. Verlags GmbH
Weissbriacher Edith Band 1
Eduard Tomaschek KG
Liedl Monica Band 2
Elfriede Müller & Co. Wiener Kunsthandwerk
Ing. Müller Toni Band 2
EMI Austria GmbH
Unterholzner Horst Band 1
EMIS-Modegalerie
Andriopoulos Nikos Band 1
Ensemble für Alte Musik Clemencic Consort
Dr. Clemencic René Band 2
Ensemble Klesmer Wien
Pollak Leon Band 1
EPO-Filmproduktions- Gesellschaft
Gruner Friedrich Band 1
Esoterik
Löw Josefine Band 2
Euro Classic Music Management
Agentur für Musik und Veranstaltungen
Edelmann-Unterberger Judith Band 1
Expanda GmbH
Dr. Semrau Eugen Band 2
Fayer & Co. GmbH
Barylli-Fayer Andreas Band 1
Ferhan & Ferzan Önder Duo Pianists
Önder Ferzan Band 1
Fernsehfilmproduktion Dr. Scheiderbauer
Dr. Scheiderbauer Heinz Band 1
FGF Filmproduktion Grotensohn Friedrich
Grotensohn Friedrich Band 1
Film
Antel Franz Band 1
Kolm-Veltee Walter H.W. Band 1
Mag. Minck Bady Band 2
Straka Alice Band 1
Weigersdorfer Ulla Band 2
Film und Theater
Blankenship Beverly Band 1
FLAIR Modellmanagement GesmbH
Müller Antonio-Pedro Band 2
Format Zeitschriftenverlags GmbH
Ortner Christian Band 2
Franz Schubert Konservatorium für Musik und darst. Kunst
Brandstetter Evelyn Band 2
Svec Karl Peter Band 2
Freischaffend
Mag. Driendl Georg Band 2
Grissemann Otmar Band 1
Dr. Schraml Brigitte Band 1
Freischaffende Astrologin
Mag. Vaskovich-Fidelsberger Eva Band 1
Freischaffende Künstlerin
Meren Rena Band 2
Freischaffender Künstler
Mag. Fink Tone Band 2
Scheutz Wilfried Band 2
Freischaffender Magier
Petö Otto Viktor Band 1
Freunde der bildenden Künste
Eisenburger-Kunz Sylvia Band 2
Fußball-Klub Austria Memphis (siehe auch Austria M.)
Prohaska Herbert Band 2
Galerie bei der Albertina
Mag. Zetter Christa Band 2
Galerie Curtze
Dr. Curtze Heike Band 1
Galerie Grita Insam
Dipl.-Kfm. Insam Grita Band 2
Galerie Hassfurther
Hassfurther Wolfdietrich Band 1
Galerie Hilger
Hilger Ernst Band 1
Hrdlicka Alfred Band 1
Galerie Mezzanin
Mag. Handlbauer Karin Band 2
Galerie T19
Mag. Grubeck Alexandra Band 2
Gemeinde Mistelbach
Forster Johannes Band 2

Copyright(ver.)

Gerald Wagner
Wagner Gerald Band 2
GlanzLichter
Lichter Marika Band 1
Glasgalerie Klute
Klute Felizitas Band 2
Glasgalerie Michael Kovacek
Kovacek Regine Band 1
Göllner & Leitner Werbe- und Verlags GmbH
Göllner Anton Band 2
Grafik Altelier „Laufwerk" Ges.n.b.R.
Cmyral Clarisse Band 2
H. Knapp Glas Art Connexion
Knapp Heinz Band 1
Harich & Albert GmbH Film- und Fernsehproduktion
Ing. Albert Karl-Johannes Band 2
Haus des Meeres, Vivarium Wien
Boharevic Kamenko Band 1
Headquarter Strnat & Strnat GmbH
Strnat Johannes Band 2
Herbert Pelzmann Angewandte Kunst - Goldschmied
Pelzmann Herbert Band 2
Herold Business Data AG
Martinsen Jon Band 2
Hochschule für angewandte Kunst
Spalt Johannes Band 1
Hofsilberkammer
Dr. Haslinger Ingrid Band 1
Hostalek Klaviere AG
Hostalek Karel Band 2
IDG Communications Verlagsges.m.b.H.
Dr. Weiss Manfred Band 2
Interart
Denissova Alla V. Band 2
Jiranek Ges.n.b.R.
Mag. Jiranek Eva Band 1
Journalismus
Meissner-Blau Freda Band 1
Kabarett „Simpl"
Niavarani Michael Band 1
Kammel & Co Österr. Filmservice KG
Kammel Alexander Band 2
Karenina GmbH
Mag. Kirchberger-Egarmina Elena Band 2

ELMECKER & REUTER

PRODUKTDESIGN

INTERIORDESIGN

A-1070 Wien • Kirchengasse 18/16 • Tel. +43 1 526 65 31 • Fax +43 1 526 25 88 • GSM 0664/4228821 • e-mail: getatting@gmx.at

Kindermann KG
Kindermann Gustav Band 1
Klaus Krall GmbH
Krall Klaus Band 1
Konservatorium der Stadt Wien
Track Gerhard Band 2
Konzertagentur G. Schmetterer
Schmetterer Gertraud Band 1
Kronen Zeitung „Gesundheitsredaktion"
Dr. Exel Wolfgang Band 1
Kronen Zeitung, Adabei
Jeannée Michael Band 2
Kronen-Zeitung
Perry Mark Band 1
Kulturbüro Skokan
Skokan Jutta Band 2
Kunstforum der Bank Austria
Dr. Schröder Klaus Albrecht Band 2
Kunsthandlung „Stephan Andreewitch"
Andreewitch Stephan Band 1
Kurier
Dr. Bissuti Kristian Band 1
Sterk Robert Band 2
Kurt Zein, Werkstatt für handgedruckte Originalgraphik
Zein Kurt Band 1
Last & Co. Rechtsverlag und Fachbuchhandlung
Hartner Margareta Band 2
Literatur
Dor Milo Band 1
Ingrisch Lotte Band 2
Komarek Alfred Band 1
Niedermaier Renate Band 2
Pisa Karl Band 2
Schindel Robert Band 2
Wanschura Werner Band 2
Literatur und Theater
Herz-Kestranek Miguel Band 2
Literatur und Theater
Kirnbauer-Bundy Susanne Band 1
Literatur, Journalismus, Moderation
Kralik Willy Band 1
Löwingerbühne
Löwinger Sissy Band 1
Löwingerbühne
Löwinger Paul Band 2
M. Kuppitsch AG
Beer Andreas Band 1
mach-art
Mach Richard A. Band 1
Magenta Film GmbH
Preleuthner Andreas Band 1
Magie
Stelzel Christian Band 1
Maireder Grafik-Design
Maireder Karlheinz Band 2
Maresovsky Andreas Mas Kunst Handwerk & Design
Maresovsky Andreas Band 2
Mediaprint, Kurier
Tartarotti Guido Band 1
Bahrer-Fellner Ingrid Band 1
Mediensprecher
Koch Max Band 2
Metaphysical Center
Descovich Helen Band 2
Molden Verlag
Molden Fritz Band 1
Monika Kaesser Kunsthandel
Kaesser Monika Band 2
Moonlight-Studio(Konzeption, Graphikdesign, Organisation)
Prokopetz Ingrid Band 1
Münchner KINOWELT
Siderits Helmut Band 1
Musik
Adler-Polzer Erika Band 1
Angerer Paul Band 2
Bockelmann Udo Jürgen Band 1
Mag. Brauer Timna Band 1
Chmela Horst Band 1
Christian Hans Band 1
Christian Thomas Band 2
Dallapozza Adolf Band 1
Duran-Mazano Brigitte Band 2
Edelmann Otto Band 2
Gigele Freddy Band 2
Grell Karl Band 2
Haumer Günter Band 1
Jankowitsch Andreas Band 2
Jenner Alexander Band 2
Lang Andy Lee Band 1
Puschnig Wolfgang Band 2
Traxler Peter Band 2
Wiener-Kraner Cissy Band 1
Winter Horst Band 1
Musikagentur
Windholz Teddy Band 2
Musikkabarett

Copyright(ver.)

Dietmar Sulzberger

Uhren - Juwelen - eigenes Atelier

Hernalser Hauptstraße 58
A - 1170 Wien

Tel.: 402 58 96

unterstützt dieses Projekt
durch diese Einschaltung

Katzer Wolfgang Band 2
N & C Privatradio Betriebs GmbH
Kozák-Kuszák Andrea Band 2
Naturhistorisches Museum
Dr. Lötsch Bernd Band 1
Niederösterreichisches Tonkünstlerorchester
Roczek Peter Band 2
O. Strohschneider Verlag
Strohschneider Gabi Band 1
Ö3
Mag. Jäger Andreas Band 1
Observer GmbH
Dr. Laszlo Herbert Band 1
Oldtimertreff Wien Barnea-Austria-Autovermietung
Barnea Jackob Band 2
OÖ Nachrichten
Druckerei u. Zeitungshaus J. Wimmer GmbH
Danninger Karl Band 1
Operettenbühne Wien
Hellberg Heinz Band 2
ORF
Mag. Aubauer Gertrude Band 1
Gaisbauer Hubert Band 1
Heinke Hans Georg Band 1
Dr. Jochum Manfred Band 1
Dr. Klinger Eva Maria Band 2
Dr. Köhler Walter Band 1
Dr. Korab Otto Band 1
Krasser Helga Band 1
Lohner Chris Band 1
Nidetzky Peter Band 1
Oesterreicher Richard Band 2
Riegler Ingrid Band 1
Dr. Scolik Reinhard Band 1
Thurnher Ingrid Band 2
Tolar Günter Band 1
Treiber Alfred Band 2
ORF Landesstudio Niederösterreich
Dr. Twaroch Paul Band 1
ORF
Wiesböck Martina Band 1
Winder Inge Band 2
ORF - „NEWSDESK"
Mag. Scheiner Anette Band 1
ORF (Universum) Redaktion Land der Berge
Stauber Hans Peter Band 1
ORF/Landesstudio NÖ.
Böhm Edgar Band 1
ORF-Radio Aktueller Dienst
Stindl Gudrun Band 1
ORF-Wissenschaft
Riedl Sabina Band 1
Österr. Kulturdokumentation intern. Archiv f. Kulturanalyse
Mag. Ratzenböck Monika Band 2
Österr. Nationalbibliothek
Dr. Harrauer Hermann Band 1
Dr. Marte Johann J. Band 2
Österreichische Galerie Schloß Belvedere
Dr. Frodl Gerbert Band 1
Österreichische Militärische Zeitung
Karner Gerald Band 2
Österreichischer National Zirkus
Knie Louis Band 1
Österreichischer Rundfunk
Dr. Huemer Peter Band 2
Österreichisches Staatsarchiv Archiv der Republik
Dr. Petritsch Ernst Band 1
Dr. Fink Manfred Band 1
Österreichisches Theatermuseum
Dr. Dembski Ulrike Band 1
Pictor International Bildagentur GmbH
Siegel Andrea Band 2
Premiere Pay-TV-Programm Service- und BetriebsgmbH
Mag. Wagner Martin Band 2
Pressedienst der Stadt Wien
Fink Heinz Band 1
pro idee - TonproduktionsgmbH
Lindenmann Wolfgang Band 2
Publicum pmi AG Thomas Weber
Bockelmann Udo Jürgen Band 1
Publimedia-Internationale Verlagsvertretungen GmbH
Klug Alexander Band 1
Pygmalion Theater
Mag. Geirun Tino Band 2
Radio Eins Privatradio GmbH
Mag. Sebor Bernd Band 1
Radio Eins Privatradio GmbH
Zettinig Werner Band 1
Renée-Maria von Othegraven
Othegraven von Obstfelder Renée-Maria von Band 1
RgG Musik-Artist Management
Steinbach Peter Band 1
Satel Film und TV-Produktions GesmbH
von Wolkenstein Michael Band 2
Scheibmaier Promotion Werbe- und VeranstaltungsgmbH
Ing. Scheibmaier Karl Band 1

Copyright(ver.)

Oscar lässt grüßen.

Die aktuellsten Kino-Highlights haben bei Ihnen zu Hause Premiere.

2 Monate testen

249.- ATS*

Jetzt im Fernsehfachhandel und direkt unter (01) 49 166 169

www.premiereworld.at

*zzgl. ATS 99.- monatliche Miete für die d-box und eine einmalige Einschaltgebühr von ATS 228.-. Ab dem dritten Monat entscheiden Sie sich für Ihr persönliches Programmpaket und den entsprechenden Preis.

24 Stunden nonstop Star-Kino. Dazu Action, Comedy, Science Fiction, Romantic Movies, Sport, Disney Filme, Dokumentationen, Erotik auf insgesamt 25 Kanälen.

Ab sofort sind Sie beim Fernsehen frei von allen Zwängen, ab sofort bestimmen Sie, was läuft – Premiere World ist da. Was wollen Sie sehen? Action? Sport? Oder lieber etwas für die ganze Familie? Worauf Sie auch Lust haben, in unseren drei neuen Programmwelten finden Sie es auf Knopfdruck rund um die Uhr.

PREMIERE WORLD

YOUR PERSONAL TV

Schriften zur Zeit
DDr. Nenning Günther Band 1
See me Mediaconsulting & Filmproduktion
Bauder Christoph Band 2
Seefestspiele Mörbisch
Serafin Harald Band 2
Signum Verlag GesmbH & Co KG
Dinklage Doris Band 2
Spirit Design Huber.Christoffer.Wagner OEG
Mag. Wagner Georg Band 1
Sportwoche Verlag GmbH
Kornfeld Adi Band 2
Stadtheater Baden
Frankmann Wilfried Band 2
Kales Elisabeth Band 2
Studio Chiftetelli
Dr. Willenig Renate Band 1
Susanne Conrads Management
Bubendorfer Thomas Band 1
Susanne Günther Modedesign
Günther Susanne Band 1
Suxess Verlags- und WerbegmbH
Mag. Willert Leo Band 2
Täglich Alles
Schrefl Nikolaus Band 1
Tanzforum Wien
Wipperich Traude Band 1
Telekabel Wien Ges.m.b.H. und Kabel TV Wien Ges.m.b.H.
Dr. Bergmann-Fiala Alfreda Band 2
Theater
Ackermann Trude Band 1
Dr. Frank Alois Band 2
Dr. Fritz Otto Band 2
Hoffmann Frank Band 1
Orth Elisabeth Band 2
Schwarz Maria Louise Band 1
Thost Bruno Band 1
Mag. Wagner Beate Band 2
Waldegg Volker W. Band 2
Zeller Bibiana Band 1
Theater Akzent
Dr. Schleppnik Alfred Band 1
Theater in der Josefstadt
Schenk Otto Band 1
Sobotka Kurt Band 1
Theater St. Pölten, für Niederösterreich
Wolsdorff Peter Band 2
Theater und Film
Kaufmann Götz Band 2
Lodynski Peter Band 1
Merkatz Karl Band 2
Navas Erika Band 1
Singer Gideon Band 1
Sobotka Werner Band 1
Suhrada Franz Band 1
Winkens Elke Band 2
Theater und Literatur
Dipl.-Ing. Ulmer-Janes Eva Band 1
Theater und Musik
Deleglise Oscar Band 2
Ofenböck Elisabeth Band 2
DDr. Prawy Marcel Band 2
Schneider-Siemssen Günther Band 1
Theater, Film und Musik
Zartl Adriana Band 1
Theaterverlag Eirich GmbH
Indra Gottfried Band 1
Tosa Verlag
Sacken Thomas Band 1
Trend, Profil
Tramontana Reinhard Band 1
Uranus VerlagsgmbH
Stockhammer Ute Band 1
Valentinistsch Design
Mag. Valentinitsch Dietmar Band 1
Verein der Wiener Sängerknaben
Dipl.-Kfm. Dr. Schenk Karlheinz Band 2
Verein Seefestspiele Mörbisch
Posteiner Dietmar Band 2
Verein zur Förderung junger Theatertalente
Engel Heinz-Peter Band 2
Vereinigte Bühnen Wien
Libowitzky Herwig Band 2
Verlag Lorenz
Kosicek Gertraud Band 2
Verlagsgruppe Hermann
Hermann Alexander Band 1
Vienna Entertainment
Kunz Johannes Band 1
Viennasound Studio VRC GmbH
Ing. Portele Helmut Band 2
Vok & Kitzler Veranstaltungs KEG
Kitzler Günter Band 2
Volksoper
Duddy Kim Band 1
Galli Wilhelm Band 1

Copyright(ver.)

Volkstheater
Srna Anna Franziska Band 2
W1 Stadtfernsehen RTV-Wien Regional TV Ges.m.b.H.
Besenböck Hans Band 2
Wien Film
Dr. Teuchmann Maria Band 1
Wiener Festwochen
Dr. Kehr Klaus-Peter Band 1
Wiener Filmfinanzierungsfonds
Ainberger Wolfgang Band 2
Wiener Kammeroper
Hussek Josef Band 1
Wiener Kunstauktionen The Vienna Art Auctions
Ressler Otto Hans Band 1
Wiener Kunstschule
Mag. Povaly Günter Band 2
Wiener Modellsekretariat
Weidler Andrea Band 2
Wiener Porzellanmanufaktur Augarten GmbH
Dr. Rosenfeld Wilhelm Band 1
Wiener Sängerknaben
Mag. Seipt Manfred Band 2
Wirth Gerald Band 2
Wiener Staatsoper
Mag. Wagner-Trenkwitz Christoph Band 1
Zanella Renato Band 1
Zednik Heinz Band 1
Wiener Symphoniker
Zwiauer Florian Band 2
Wilhelm Braumüller Univ.- Verlagsbuchhandlung GmbH
Pfeifer Brigitte Band 2

Werbung

Aces International Public Relations GmbH
Mag. Petermann Klaus Band 1
Agent Orange Design & Advertising OEG
Rittberger Doris Band 1
Agentur Bauer WerbegmbH
Ing. Kofler Gerhard Band 2
Agentur für Kommunikation und Sportmarketing Wincomm
Holzbach Heimo Band 1
AHA Werbeagentur GmbH
Mag. Liemandt Jörg Band 1
Andrea Roittner-Preiss Werbeagentur GmbH
Roittner-Preiss Andrea Band 2
Atelier 21 Werbe & Projektagentur GmbH
Kutschera Beatrix Band 1
Aussenwerbung Dr. Heinrich Schuster GmbH
Ing. Daxacher Josef Band 1
Austria 3/TBWA
Dr. Philipp Andreas Band 2
Balloon Point und Niko Film
Zahrl Irene Band 2
BEST OF GmbH & Co KG
Keller Bärbel Band 1
C.I. Werbeagentur GmbH
Komosny Michael Band 2
Chicago Advertising T. Braun WerbegmbH
Braun Thomas Band 1
ComCo Werbeagentur GmbH
Staber Franz Band 2
Communications Med by Laminger-Schmid
Laminger-Schmid Claudia Band 2
Consens Gesellschaft für Kommunikationswesen GmbH
Ing. Freynschlag Karl Band 1
Creativ Present Werbe- und Geschenkartikel R. Hans
Hans Renate Band 1
Creative Computer-Kartografie Putz & Unger
Putz Hans Michael Band 2
d+p Marketing + Kommunikation Ges.m.b.H.
Mag.Dipl.-Ing. Prader Eva Christin Band 2
das Werk -
Bureau für Graphik design u. visuelle Kommunikation
Götz Gerlinde Band 1
Die Agentur Plank Plank WerbegmbH
Plank Hans F. Band 2
„Die Fabrik" Digitales Grafikstudio & Print Prod. GmbH
Mag. Pichler Doris Band 2
Die Profis - Büro für Presse und Öffentlichkeitsarbeit
Kress Michael Band 2
Die Schwarz Idee - Konzept - Realisation
Schwarz Daniela Band 2
DIE WERBE AG
Hofbauer Franz Band 1
Direct Team
Mikulec Liliane Band 2

Dittrich Werbegestaltung
A-1180 Wien, Antonig. 46
Tel.: 409 08 62 Fax DW 12
Dittrich Manfred Band 2

Dkfm. Jungk & Partner GesmbH
Buxbaum Bruno Band 2

Copyrighted material

Dr. Bannert Public Relations GmbH
Dr. Bannert Monika Band 1
Dr. Bernd Sibitz-Public Relations-PRVA Agentur
Dr. Sibitz Bernd Band 2
Dr. Gabriela Walsch Public Relations
Dr. Walsch-Jelinek Gabriela Band 2
Dr. Puttner Bates Werbeagentur Gmbh
Dr. Puttner Gerhard Band 2
E & A Public Relation
Dr. Sicheritz Harald Band 1
Emporium Werbeartikelvertriebsgmbh
Hofbauer Christian Band 2
Enterprise Sport Promotion GmbH
Konrad Wolfgang Band 1
Ernst Poscher Werbegestaltung
Poscher Ernst Band 2
Esprit Public Relations GmbH
Szalachy Stefan B. Band 2
Felzmann & Partner Public Relations OEG
Prehofer Carina Band 2
Freischaffende Grafiker
Eckhardt Anton Band 2
Freischaffender Autor
Dr. Kubasta Wolfgang Band 2
Freischaffender Designer
Dipl.-Ing. Wagner Michael Band 2
Freischaffender Grafikdesigner (a.D.)
Chury Otto Band 2
Freischaffender Grafiker
Lauth Haimo Band 2
fresco vienna
Zeeh Ernst Band 2
Frühbauer Public Relations GesmbH & Co KG
Dr. Frühbauer Herta Band 2

Furian Grafik-Design
Buchproduktionen, Homepages, Illustrationen
Tel.: 0664/1437368 o. Wien 718 85 68
Furian Peter Band 2

Gewista
Javurek-Steiner Karl Band 2
GPX Renate Koschier-Rehulka
Koschier-Rehulka Renate Band 2
Grafikstudio
Moucka Silvia Band 1
H. & R. Hubegger GmbH
Hubegger Herbert Band 2
Hadac Public Relations
Waitzl Irmgard L. Band 2
Hager GmbH
Mautner Markhof Theodor Band 1
Hans Hawlan GmbH
Mag. Rodrix Helga Band 1
Heimatwerbung GmbH
Flachhuber Hans-Georg Band 1
Huber & Pott Werbeagentur GmbH & Co KG
Huber Markus Band 2
HWP Werbeagentur
Hanzmann Walter Band 2
Ideenwerkstatt
Farkalits-Weiss Silvia Band 2
IMMEDIA WerbegmbH
Znaimer Susanne Band 1
Imprima Werbeagentur
Dollansky Peter Band 1
Industrie Team Werbe GmbH
Derntl Josef Band 2
Ing. Roman Kreitner „Werbepool GmbH"
Kreitner Roman Band 1
Klug & Partner Werbeagentur GmbH
Klug Hannelore Band 2
Kommunikationsagentur Aigner PR
Aigner Peter Band 2
Kraftwerk - Koisser & Gründl GmbH
Koisser Harald Band 2
Liebenrath Waldenmair OHG
Dr. Waldenmair-Lackenbach Manfred Band 1
LOWE/GGK Wien Werbeagentur GmbH
Dipl.-Kfm. Schmid Hans Band 1
MAG Mental Acrobatics Group
Novy Richard Band 2
Mag. Elisabeth Scheichelbauer Public Relations GmbH
Mag. Scheichelbauer Elisabeth Band 2
Mang DMB & B GmbH
Mang Christian Band 1
Media Design Werbeagentur GmbH
Weglehner Volker Band 2
Mode- und Werbefotografie Mark Glassner
Glassner Mark Band 2
New Advertising WerbegmbH
Peschke Günther Band 2
Ogilvy & Mather, Werbeagentur G.m.b.H.
Dr. Ondrak Elisabeth Band 2
Omni Media und Media Select

Copyrighted material

Werbeagentur XS

A-1010 Wien; Herrengasse 14
Tel.: 533 02 02 Fax: DW 16

Schauer Paul Band 2
On Duty Holding GmbH
Rötzer Daniel Band 2
PanMedia Western GesmbH
Dr. Ochsner Elsiabeth Band 2
Paul Frosch Grafik Design
Frosch Paul Band 2
Picha Communications
Dr. Picha Roman Band 2
Plus Promotion Verkaufsförderungsgmbh
Feichtinger-Tassul Andrea Band 1
PR + Werbeagentur Anita Prammer
Dr. Prammer Anita Band 2
PR-Beratung Kronsteiner
Kronsteiner Herbert Band 1
Profilpromotion MC-Live
Fechter Herbert Band 1
Projektagentur für Werbung und Direktmarketing GesmbH
Hahn Roland Band 2
Pro-Sport Marketing GmbH
Mag. Adler Michael Band 2
Proud-Agentur für Öffentlichkeitsarbeit
Gürtler Nicole Band 1
Public Promotion Network Publimedia
Csokor Hans Band 2
Publico, Public Relations & Lobbying
Mag. Lenhardt Christian Band 2
Reprozwölf Spannbauer GmbH
Spannbauer Marius Band 1
Rotomer Public Relations
Rotomer Wolfgang Band 2
Saatchi & Saatchi Werbeagentur
Kerbler Beatrix Band 2
Schierholz Saxer DDB Werbeagentur GmbH
Schierholz Patrick Band 1
Schwarzinger-Adressen GmbH & Co. KG
Steinweg Vera Band 2

Kompetente
Direct
Marketing
Lösungen mit

Adressen ◎ Datenbanken
Telefonmarketing
Druck ◎ Fulfillment

zur wirksamen Kunden-
gewinnung und -Bindung

Rufen Sie jetzt
01/9854660-0

direct TEAM
wien 14., matznergasse 10-12
fax dw 25, email direct_team@csi.com

gerhard stangl Werbestudio stangl

graphik- & werbeagentur
entwurf · satz · repro ·
belichtungen

druckerei mit buch-,
offset- u. siebdruck

1030 wien, erdbergstraße 140–148
tel. 713 74 20, ISDN 714 81 08-18
fax 713 74 20-25

Skills in Public Relations
Dr. Sills Paul M. Band 2

Special Public Affairs
PR & Lobbying
A-1010 Wien, Goldschmiedgasse 8/8
Tel.: +43-1-532 25 45 Fax: +43-1-532 25 46
Mag. Keglevich Karin Band 2

Studio A. Hermann Werbe- und Modefotografie
Hermann Andreas Band 1
Studio Weber WerbegmbH
Weber Michael Band 2
Telemotion WerbegmbH & Co KG
Morawetz Rüdiger Band 1
Ing. Kreisel Gerald Band 1
Temmel & Seywald GmbH
Dr. Seywald Wilfried Band 2
The Trend Connection, Cheese Studio
Brust Norbert Band 2
Trolp Marketing-Agentur OEG
Mag. Trolp Kurt Band 2
Vallon & Partner Werbeagentur und Marketingberatung
Dr. Vallon Ralph Band 2
Werbegrafik & Design Kaitan
Kaitan Robert Band 2
Werbegrafik Atelier
Stuckey Carolyn Band 2
Werbegraphikstudio Stangl Druckvorstufe & Druck
Stangl Gerhard Band 2
WERBEplakat SORAVIA GmbH
Pfleger Robert Band 1
XS Werbeagentur
Schweitzer Gerhard Band 2
Young & Rubicam Vienna WerbegmbH
Dipl.-Kfm. Schober Alois Band 2
Young & Rubicam Vienna Abt. Wunderman Cato Johnson
Walker Erika Band 2
YumYum Communications Digital Media Service GmbH
Pichl Martin Band 2
ZA Zenleser Design
Zenleser Werner Band 2

CLUB CARRIERE
HOW TO
SUCCEED

Freie Berufe, Dienstleistungen im Business to Business Bereich und Unternehmensberatungen

3-I. Management Akademie BetriebsgesellschaftmbH
Bertolini-Volek Peter Band 2
Active Communications Mag. Dr. Herbert Braunöck
Mag. Dr. Braunöck Herbert Band 1
Agentur PaRaPlue
Lütgendorf Philipp Band 2
Ahead Medien BeratungsgmbH
Machhörndl Thomas Band 2
AIC-Androsch Int. Consulting GmbH
Jozseffi Thomas Band 1
Akademisches Übersetzungsbüro für alle Sprachen
Dr. Koch Henriette Band 2
Albrecht Business Coaching GmbH
Albrecht Gerhard Band 1
Allgemein beeidete gerichtliche Dolmetscherin
Mag. Fischer-Natlacen Marion Band 2
Allstar - Sport und Kultur Management Service GmbH
Dr.jur. Kehrer Martin Band 2
Analytika Betriebsberatungs GmbH
Dipl.-Kfm. Bauer Erich Band 1
Andersen Consulting Unternehmensberatung GmbH
Bergmann Leslie Band 1
Anzelini´s Büro Presse & Öffentlichkeitsarbeit
Anzelini Monika Band 2
APEN Marketingservice GmbH
Dr. Ellinger Peter Band 1
Art & Event Special-PR, Kultur management & Marketing
Harriet Elisabeth-Joe Band 1
AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung GmbH
Prasser Wolfgang Band 2
Barta & Partner
Barta Nikolaus Band 1
Belvedere Reinigungsanstalt und Parkettschleiferei
Slamnik Rudolf Band 1
Beratergruppe Neuwaldegg GmbH
Mag. Jarmai Heinz Band 2
Mag. Lebic Erwin Band 1
Betriebswirtschaftl. Beratung und Training
Dr.-Ing. Haudek Werner Band 1
Blitzkurier Funkbotendienste GmbH
Melzer Thomas Band 2

Copyrighted material

WIR HOLEN IHR GELD DA RAUS.

Der AWD durchleuchtet Ihre Ausgaben. Wir vergleichen für Sie Leistungen rund ums Vorsorgen, Geldanlegen und Versichern – umfassend und unabhängig von einzelnen Anbietern. Nach einer genauen Analyse Ihrer Situation finden wir Antworten auf Ihre persönlichen Fragen: Wie kann ich Kosten und Abgaben senken? Wie erhöhe ich meine Einnahmen? Wie hoch wird meine Pension sein? Wie spare ich Steuern? Was ist für mich günstiger – Miete oder Eigentum? Wir vermitteln die für Sie passenden Angebote. So kann man sich durchschnittlich um einige tausend Schilling verbessern.

Rufen Sie Ihr Geld zurück:
0800-22 10 200
(gebührenfrei)

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter http://www.awd.co.at im Internet.

AWD
Ihr unabhängiger Finanzoptimierer

Copyright

Bondi Consult

Bondi Immobilien-Consulting GmbH
Neulinggasse 37, A-1030 Wien

Bondi Consult
Dr. Bondi Anton de Antoni Band 2
Casapicola & Gross OEG
Mag. Casapicola Christine Band 2
CATRO Management Services GmbH
Dr. Leissinger Otto Band 2
CATRO Personalsuche und Auswahl GesmbH
Mag. Leissinger Guido Band 2
Consent Betriebs- beratungsges.m.b.H.
Dr. Schrei Gerhard Band 2
Consultatio Revisions- und TreuhandgmbH Nfg. KG
Mag. Stagel Julius Band 1
CONSULTATIO Wirtschaftsprüfungs GmbH
Kozlik Günter F. Band 1
Conwert Immobilien AG
Mag. Kowar Johann Band 2
Cooperative Beratung KEG
Waechter Lothar E. Band 2
CPA Communications and Public Affairs GmbH
Armstark Jutta Band 1
CSS Gebäudereinigung GmbH
Mag. Neuhold Adolf Band 2
Detektivkanzlei Penk-Lipovsky
Penk-Lipovsky Walter Band 1
Detektiv-Union
Rambousek Heinz Band 1
Deutsche Handelskammer in Österreich
Dr. Schäfer Rolf Band 2
Dianazentrum Realitäten GesmbH
Mag. Bichler Alexander Band 2
Die ERSTE REAL Immobilien Vermittlungs GmbH
Dr. Gröll Peter Band 1
Dipl.-Ing. Josef Schelmberger
Ingenieurkonsulent f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Schelmberger Josef Band 2
Dipl.-Kfm. Dr. Siegfried Stark
Dipl.-Kfm. Dr. Stark Siegfried Band 1
Dkfm. Donald A. Dolezal Unternehmensberater
Dipl.-Kfm. Dolezal Donald A. Band 2
DO&CO Restaurants & Catering AG
Dobersberger Michael Band 2
Donau Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH
Mag. Greifeneder Peter Band 1
Dr. Friedrich Lugert GmbH
Dr. Lugert Friedrich Band 2
Dr. Fritz Karmasin Marktforschung
Dr. Karmasin Fritz Band 1
Dr. Heubeck GmbH
Dr. Schicketanz Hubert Band 1
Dr. Manfred Wieringer Managementberatung
Dr. Wieringer Manfred Band 1
Dr. Monika Johanna Schulte Versicherungsmakler
Dr. Schulte Monika Johanne Band 2
Dr. Neller & Dr. Hogl Immobilienconsulting GmbH
Dr. Hogl Franz Band 2
Dr. Otto Sobotka GmbH Unternehmensberatung
Dr. Sobotka Otto Band 2
Dr. Pendl & Dr. Piswanger GmbH
Personal & Managementpartner
Dr. Pendl Peter Band 1
Eccon Unternehmensberatung GmbH
Blaimauer Georg Band 2
EFS Personalberatung GmbH
Dr. Sutter Peter Band 2
Egon Zehnder International GmbH.
Dr. Kappel Joachim A. Band 1
Eins-A-Immobilien
Dipl.-Kfm. Simkovics Robert Band 1
EKAZENT Immobilien Management
GmbH u. EKAZENT RealitätengmbH
Mag. Podebradsky Robert Band 1
Ernst & Young UnternehmensberatungsgmbH
Mag. Bugelnig Eduard Band 1
Escalero Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH
Mag. Dr. Jankowitsch Regina Maria Band 1
Eurojobs GmbH
Vogl Claudia Band 2
Europa Treuhand Ernst & Young
Wirtschaftsprüfungs GmbH
Mag. Berghold Friederike Band 1
Europa Treuhand-Ernst & Young GmbH
Mag. Skoda Andrea Band 1
Motsch Wolfgang Band 1
Mag. Schmit Edith Band 1
Europprojekt UnternehmensberatungsgmbH
Mag. Goldinger Michael Band 2
Feng-Shui Beratung Strasky
Dipl.-Kfm. Strasky Erich Band 1
Figuli Trading Consulting GmbH
Ing. Preinl Markus Band 1
Follow Up

Copyright(c) [illegible]

manche bieten Putzkolonnen -

wir eine Service-Crew

Auch die beste Technik ist durch den Menschen und seine jahrelangen Erfahrungen nicht zu ersetzen. Bei CSS wird Qualität deshalb nicht befohlen, sondern erarbeitet ... und damit zum Ziel jedes einzelnen. So stützt sich der Erfolg von CSS im wesentlichen auf dem Selbstverständnis unserer Mitarbeiter im Sinne des Ganzen zu denken. Dafür stehen wir mit unserem guten Namen - seit über 25 Jahren.

Dornbirner Straße 34
A-6890 Lustenau
Telefon 05577/8133-0
Fax 05577/8133-35

CSS Gebäudereinigungs GmbH Graz Innsbruck Klagenfurt Salzburg St. Pölten Wels Wien

Knall Elisabeth Band 1
Freiberufliche Dolmetsch
Milas-Stefanec Biserka Band 2
Werzowa Christiane Band 2
Freischaffend
Ortmayer Heinrich Band 1
Freischaffende Übersetzerin
Mag. Fuentes-Contreras Sladjana Band 1
Freischaffender Grafologe
Schaffer Alois Band 1
Gebäudeservice W. Fach GmbH
Fach Werner Band 2
Gerling Consulting Gruppe GmbH
Ing. Strutzenberger Friedrich Band 1
Gernot Grubinger beh. konz.
Immobilienmakler & Bauträger
Grubinger Gernot Band 2
GMO Management und- EDV Organisationsberatung GmbH
Dr. Wurz Wolfgang Band 2
Hermanos, Handel & Management Consulting GesmbH
Mag. Schaschè Friedrich Band 2
Hill Intenational
Dr. Hill Othmar Emanuel Band 2
Hugo Portisch GmbH
Graf Christine Band 1
Imas International
Budrich Irene Band 2
Immobilien - Verwaltung Leopold Peer
Peer Leopold Band 2
Immobilien B. Jank
Jank Brigitte Band 1
Immobilientreuhänder Kommerzialrat Peter Frigo
Frigo Peter Band 1
Immobilienverwaltung Dieter Langer
Mag. Langer Dieter Band 2
Industriellenvereinigung
Dipl.-Kfm. Fritz Lorenz Band 2
Institut für
Internationales Marketing & Management WU Wien
Dr. Schlegelmilch Bodo Bernd Band 2
Integrated Marketing Services
Mag. DDr. Kickinger Elmar Band 2
Interessensgemeinschaft Österr Autorinnen und Autoren
Ruiss Gerhard Band 2
IVENTA Management Consulting GmbH
Mayer Christiana Band 2
IWE-Forschungsstelle für Institutionellen Wandel
Dr. Puntscher Riekmann Sonja Band 2
Job Service Personenbereitstellungs GmbH
Nenadovic Brigitte Band 1
Karo Realitätenvermittlung GmbH
Dipl.-Ing. Jammernegg Gerald Band 1
Klaus Dona Business Consultants
Dona Klaus Band 1
Klement Consult Messern.
Ing. Klement Herbert Band 2
Kurtz Margarete Immobilienmakler
Kurtz Margarete Band 2
LBG Unternehmens- und Betriebsberatungs GmbH
Bauer Christian Band 2
Mag. Brigitte Hueber Wirtschaftspsychologin
Mag. Hueber Brigitte Band 2
Managementberatung
Dr. Jenewein Jean-Francois Band 2
Maria Wisur GmbH Wirtschaftsauskunftei
Wisur Maria Band 2
Marketing Services Gruppe Holding AG
Kolm Georg C. Band 2
Martschin Marketing Support
Mag. Martschin Hannes Band 2
MCS Management Consulting Services GmbH
Ing. Haberleitner Rudolf Band 2
MPC Mayer & Partner Consulting
Mag. Strafella Franz Band 1
Namework Agentur für Namensfindung
Seitz Günter B. Band 2
Neuner+Henzl Treu-Mandat GmbH
Mag. Dr. Neuner Michael Band 2
Nova Founders GmbH
Haas Christian Band 1
Österreichisches Weinmarketing Service Ges.m.b.H.
Dr. Salomon Berthold Band 2
P.R.I.M.A. GmbH.
Dr. Baar Monika Band 1
PEC - Projekt, Entwicklung, Consulting
Brandstetter Johann Band 1
Pendl & Piswanger
Dr.-Ing. Piswanger Karl Band 1
perfact training
Stieg Christoph Band 2
Phoenix Personalberatung GmbH
Dr. Nitsche Christian Band 2
Plech & Co Immobilien GmbH
Corzilius Claus Peter Band 2
PR-Büro Halik
Dr. Halik Claudius Band 2

Copyright(ver.) mbH

Sprechen wir über Ihren Erfolg!

Persönliches Karriere-Coaching
Unternehmensgründungs-Coaching

Telefonmarketing-Trainings
Direkt-Verkauf-Trainings

Trainings für Führungsverhalten
im mittleren Management

Tel: 0043 / 1 / 484 48 04

Manche haben darüber nachgedacht, wie man Erfolg haben könnte. Andere haben viel darüber gelesen, was andere darüber denken.

Wir haben einfach die Erfolgreichen befragt, ihnen zugehört und sie verstanden.

Für alle, die es gern ein bißchen einfacher hätten:

Institut für Management & Marketing
A-1160 Wien; Feßtgasse 14
Tel: 0043 / 1 / 484 48 04

Pricewaterhouse Coopers
Ing. Mayeald Fritz Band 2
Pricing Research & Consulting
Mag. Kehl Leonhard Band 2
Prof. Dipl.Ing. Albrecht Klaus Unternehmensberatung
Dipl.-Ing. Albrecht Klaus Band 2
Real Versicherungsmakler GesmbH
Batke Christian Band 2
Roland Berger & Partner GmbH
Intern. Management Consultants
Dipl.-Ing. Dr. Falb Roland Band 2
Schenk/Igler/Proksch Public Relations GmbH
Dr. Igler Beatrix Band 2
Schmied Holding GmbH
Mag. Riedler Maria Band 2
Schober Suppan Direktmarketing GmbH
Jenzer Anton Band 2
S-Consult , Wirtschafts- und Managementberatungs GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Stickler Rudolf Band 1
Scriptura Büroservice
Krainhöfner Helmuth Band 2
Selbständiger Trainer für Verkauf und Qualitätssicherung
Ronzal Wolfgang Band 2
Süss Consult-BetriebsgmbH
Süss Hans Band 1
Böhm Wolfgang Band 1
Sven Boltenstern
Dr. Boltenstern Irmina Band 2
The Boston Consulting Group GmbH
Dr. Mei-Pochtler Antonella Band 2
Trust Consult GmbH
Dr. Joos Walter Band 1
UB Unternehmensberatung
Mag. Behrens Martin Band 1
Unicon Management BeratungsgmbH
Halapier Wolfgang Band 2
Universität Wien
Mag. Ziemska Joanna Band 1
Vermögensberatung Simak
Simak Robert Band 2
Versicherungsbüro Schättle
Messany-Schättle Magdalena Band 1
Vesely & Vesely OEG
Vesely Hermine Band 1
Wagner Versicherungsmakler GmbH
Wagner Franz Band 2
Washington National Commerce and Finance Corp. GmbH
Schier Otto Band 1
Weitzendorf Interaktion
Dr. Weitzendorf Maria Band 2
Welldone Marketing und Kommunikations GmbH
Riedl Robert Band 2
Wirtschaftsforum der Führungskräfte
Mag. Sattlberger Walter Band 2
Zentrum für Kommunikation und Dynamik
Schuhmann Karin Band 2

Interessensvertretungen, öffentliche Verwaltung und assozierte Institutionen

AMS
Hinterholzer Werner Band 1
Amt der NÖ Landesregierung
Dr. Pröll Erwin Band 2
Dr. Hann Werner Band 1
Walek-Doby Traude Band 1
Arbeiterkammer Wien
Dr. Chaloupek Günther Band 1
Arbeitsmarktservice Gänserndorf
Hackenberg Waltraud Band 2
Arbeitsmarktservice Österreich
Mag. Böhm Herbert Band 1
Austro Control GmbH
Ing. Feik Norbert Band 1
Dipl.-Kfm. Just Karl Band 1
Bezirkshauptmannschaft Groß-Enzersdorf
Spilka Eveline Band 2
Bezirksvorstehung für den 18. Wiener Bezirk
Homole Karl Band 2
BPD Schwechat, Flughafen Kriminalabteilung
Rupf Alfred Band 2
Bundeskammer d. Gewerbl. Wirtsch. (a.D.)
Dr. Schmitz Wolfgang Band 2
Bundeskammer der Architekten und Ingenieurskonsulenten
Dr. Zöllner Peter Band 1
Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten
DDr. Thun-Hohenstein Christoph Band 2
Bundesministerium für Finanzen
Dr. Steger Gerhard Band 1
Bundesministerium für Gesundheit und Umweltschutz
Mag. Dr. Bobek Ernst Band 1
Bundesministerium für Innere Angelegenheiten
Mag. Mahr Josef Band 2
Bundesministerium für Landesverteidigung
Pleiner Horst Band 2

ein Ort
lädt zum Verweilen ein.

Tourismusverband Gols; Information: Tel. 02173/2301

Striedinger Rudolf Band 2
Bundesministerium für Justiz
Schinkel Leonhard Band 1
Dr.iur. Oberhammer Otto Band 1
Bundesministerium für Landesverteidigung
Militärkommando Wien
Steiner Otmar Band 2
Bundesministerium für Landesverteidigung
Generalstabsgr.B
Mag. Korkisch Friedrich Band 2
Bundesministerium für Unterricht
Dr. Gehrer Elisabeth Band 2
Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten,
Sekt. VII
Mag. Dr. Günther Helmut Band 1
Mag.Dipl.-Ing. Wüstrich Rudolf Band 1
Bundesministerium für Wissenschaft und Verkehr
Mag. Bauer Michael Band 2
Mag. Dr. Stadler Gerhard Band 1
Dr. Zant Johann Band 1
Bundespolizeidirektion Einsatzabteilung Kranich
Moser Gerhard Band 2
Eichberger Horst Band 2

Bundespolizeidirektion Wien
Mag. Dr. Grolig Herbert Band 2
Mag. Koberger Walter Band 1
Dr.jur. Marek Günther Band 1
Bundespolizeidirektion Wien - Generalinspektorat
Schnabl Franz Band 2
Business Support der Flughafen Wien AG
Mag. Rupf Eva Maria Band 2
Flughafen Wien AG
Gager Gerhard Band 1
Traffic Statistics
Mottl Friedrich Band 2
Airlines & Terminaldienste
Mag. Bolech Peter Band 2
Bereich Abfertigungsdienste
Eisner Ernest Band 2
Generalsekretariat
Dr. Stadler Josef Band 2
Materialwirtschaft u. Logistik
Denk Adolf Band 2
Werkstätte-Kundendienst
Ing. Stinauer Otto Band 2
Bereich Airline & Passenger Service

Mayerhofer Peter Band 2
Flughafen Wien-Schwechat
Dipl.-Ing. Pracht Axel Band 2
Flughafenfeuerwehr
Ing. Frenner Gerhard Band 2
Gemeinde Wien
Dipl.-Ing. Gerstbach Heinz Band 2
Hohenberger Erich Band 2
Kostal Margit Band 2
Laska Grete Band 1
Dr. Schmitz Richard Band 2
Tiller Adolf Band 2
Weissmann Heinz Band 2
Gemeindeamt Altmünster
Treml Josef Band 2
Gemeindeamt Gerasdorf
Vögerle Bernd Band 2
Gemeindeamt Gols
Achs Matthias Band 2
Ges. der Wirtschaftspsychologie und
Org.dynamik GesmbH
Mag. Wegenberger Josef Band 2
Gewerkschaft des öffentlichen Dienstes
Dohr Siegfried Band 1
Sturm Paul Band 1
Gewerkschaft Hotel, Gast- gewerbe, Persönlicher Dienst
Bachner Roswitha Band 2
Institut für Wassergüte
Dr. Kavka Gerhard Band 1
Jugendgerichtshof Wien
Dr. Jesionek Udo Band 1
Justizwache
Doleschell Herbert Band 2
Kaffee- und Tee-Verband
Dipl.-Kfm. Dr. Vejpustek Heinz Band 1
Kulturamt der Stadtgemeinde Baden
Kranl Christine Band 2
Kuratorium für Verkehrssicherheit
Dr. Thann Othmar Band 2
Landesverband Wien Plus Bowling
Ransmayr Walter Band 1
Landwirtschaftskammer, Agrar. Informationszentrum
Dr. Guschlbauer Karl Band 2
MA 38 - Wiener Lebensmittel- beratung
Dr. Safer Maria Band 2
MA 41, Stadtvermessung
Dipl.-Ing. Hynst Erwin Band 2
MA 44-Bäderverwaltung
Dipl.-Ing. Teubenbacher Hubert Band 1
MA 59 - Marktamt
Vyskocil Hubert Band 1
MA 62, Abt. für Wahlen und versch. Rechtangelegenheit
Dr.jur. Sokop Hans Werner Band 2
MA 68, Zentralfeuerwache
Dipl.-Ing. Dr. Perner Friedrich Band 1
Magistrat der Stadt St. Pölten
Gruber Willi Band 2
Magistrat der Stadt Wien
Achleitner Erich Band 2
Dr.-Ing. Brunner Friedrich Band 1
Magistrat der Stadt Wien MA 54 - Zentraler Einkauf
Ing. Gruber Michael Band 2
Magistrat der Stadt Wien Wiener Stadt- und Landesarchiv
Dr. Opll Ferdinand Band 2
Magistratsabteilung 15 Gesundheitswesen
Moser Hermine Band 2
Magistratsabteilung 59 Marktamt
Podkowicz Thomas Band 2
Markgemeinde St. Wolfgang im Salzkammergut
Peinsteiner Johannes Band 2
Marktgemeinde Schörfling am Attersee
Stocker Walter Band 2
Militärordinariat
Schütz Rudolf Band 2
Niederösterr. Bauernbund
Ing. Penz Johann Band 2
NÖ Landes- Landwirtschafts kammer
Schwarzböck Rudolf Band 2
ÖBB
Dr. Kickinger Viktoria Band 1
ÖBB
Ing. Knapp Karl Band 2
ÖGB, Gewerkschaft Kunst, Medien, freie Berufe
Dr. Kittel Erich Band 2
ÖGB-Gewerkschaft HTV Bildungsreferat
Schulz Susanne Band 2
OPEC
Dr. Lukman Rilwanu Band 1
Österr. Gewerbeverein
Mag. Dr. Kainz Herwig Band 2
Österr. Gewerkschaftsbund
Handel, Transport und Verkehr
Schneider Peter Band 2
Österr. Modesekretariat Wirtschaftskammer Österreich
Dr. Handerek Manfred Band 1
Österr. Statistisches Zentralamt/Pressestelle

Copyright(ver.)

Copyrighted material

Dr. Pattera Johanna Band 1
Österreichische Bundesbahnen
Dr. Kovarik Werner Band 2
Österreichische Bundesbahnen
Dipl.-Ing. Dr. Potucek Walter Band 1
Österreichische Post AG
Steinmetz Karl Band 2
Österreichische Sporthilfe
Neuper Hubert Band 1
Österreichischer Alpenverein
Wallner Hans Band 1
Österreichischer Arbeiter- und Angestelltenbund
Mag. Tancsits Walter Band 2
Österreichischer Gewerkschaftsbund
Kaske Rudolf Band 2
Österreichischer Gewerkschaftsbund
Dr. Leutner Richard Band 2
Österreichischer Gewerkschafsbund für Textil
Bauer Claus Band 1
Österreichischer Städtebund
Dipl.-Kfm. Dr. Pramböck Erich Band 2
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Schmiedmaier Bernhard Band 2
Österreichisch-französisches Zentrum
Dr. Jankowitsch Peter Band 2
Rathaus Eisenstadt
Ing. Schwarz Alois Band 2
Sicherheitsbüro
Haimeder Gerhard Band 1
Stadtgemeinde Frauenkirchen
Niessl Hans Band 2
Stadtgemeinde Gmunden
Köppl Heinz Band 2
Stadtgemeinde Mödling
Lowatschek Harald Band 2
Stadtplanung Gemeinde Wien
Dr. Christian Reinhold Band 2
Ungarisches Tourismusamt
Dr. Erdei Jánas Band 2
Verein Schatzhaus Österreich
Heinzl Renate Band 2

Vereinigte Pensionskasse AG
A-1010 Wien; Wipplinger Straße 36-38
Tel.: +43-1-317 75 20
Vorstand Dr. Kopezky Bernd Band 2

Verfassungsgerichtshof
DDr. Adamovich Ludwig Band 2
Vertretung der Europäischen Kommission in Österreich
Mag. Dr. Streitenberger Wolfgang Band 2
Volksanwaltschaft
Mag. Messner Evelyn Band 1
Weißer Ring
Zwerenz Johanna Band 2
Weltbund der Österreicher im Ausland
Dipl.-Kfm. Dr. Fuhrmann Otto Band 1
Weltverband der Masseure und Gesundheitstherapeuten
Dr. Fercher Gerhard Band 2
Wirtschaftskammer
Dr. Bauer Fidelis Band 1
Haidinger Ingeborg Band 2
Ing. Maderthaner Leopold Band 1
Dr. Marckhgott Gottfried Band 2
Wirtschaftskammer Wien
Engelhardt Brigitte Band 2
Wirtschaftskammer Wien
Mag. Müller Wolfgang Band 1
Wirtschaftsverband Wien
Strobl Friedrich Band 2
Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik
Dr. Steinhauser Peter Band 2
Zollamt Flughafen Wien
Fleckl Erich Band 2
Zollamt Flughafen Wien Allg. Zollrechts- u. Verfahren
Fleischhacker Stefan Band 2
Zollamt Flughafen Wien Abt. Organisation u. Personal
Pammer Josef Band 2

Bildung und Forschung

AIM - Ausbildungs-Institut für den Markt
Christiansen Elaine Band 2
Akademisches Gymnasium Wien I
Mag. Feix Harald Band 2
Albertus Magnus Schule
Dr. Schlögl Herwig Band 2
American International School
Mag. Probst Dietrich Band 1
Dr. Spradling Richard Band 2
Amerika-Institut
Mag. Weissgärber Hermann H. Band 1
Atominstitut der Österr. Universitäten
Dipl.-Ing. Dr. Rauch Helmut Band 1
Dipl.-Ing. Dr. Vana Norbert Band 2
Ausbildungszentrum der Caritas der Erzdiözese Wien
Dr. Mandl Wolfgang Band 2

Copyrighted material

Der Maßstab unserer Schulungen sind die tatsächlichen Anforderungen des Berufslebens.

Altagsbuchhaltung
Buchplanung für den Jahresabschluß
Kostenrechnung
Angewandter Außenhandel
Internationales Berichtswesen
Kommunikation und Fachterminologie
in den wichtigsten Fremdsprachen
EDV allgemeine Software-Kompetenz

AIM

AIM Ausbildungsinstitut für den Markt
Nibelungengasse 3
1010 Wien
Tel. 0043/1/585 35 95
Fax. 0043/1/585 35 95-16
http://www.aim.at
aim@aim.at

Karriere in Europa

Kurzstudium **Europa-Assistent/In**, 4 Semester nach Matura

jetzt 3 mal in Wien

entspanntes Lernen
3-5 mal schneller
ohne Streß

DIDACTICA

AKADEMIE FÜR WIRTSCHAFT UND SPRACHEN

GRAZ • KLAGENFURT • LINZ • SALZBURG • WIEN

7., Schottenfeldg. 13-15
Tel.: 526 22 87

10., Keplerplatz 12
Tel.: 603 88 83

21.; Schloßhoferstr. 13-15
Tel.: 27 24 207

Sprachkurse nach der Suggestopädie Methode, lfd. Beginn

Barbara Oppelmayer - Erste Österr. Visagistenschule
Oppelmayer Barbara Band 2
BG und wirtsch. kundliches Bundesrealgymnasium
Mag. Knaus Renate Band 2
Bundesamt u. Forschungszentrum für Landwirtschaft
Dipl.-Ing. Dr. Hron Reiner Band 2
Bundesgymnasium Wien 3
Mag. Dr. Peschl Wolf Band 2
Bundesinstitut für Gehörlosenbildung
Koskarti Ulrich Band 1
Bundeskindergarten
Patak Christina Band 2
Bundesoberrealgymnasium 1
Mag. Jahn Michael Band 2
Canberra-Packard GmbH
Ing. Möslinger Martin Band 1
Charles La Fond & Co KEG Business Language Center
M.I.M. La Fond Charles Band 1
Danube International School
Harding Peter Band 1
Didactica Österreich GmbH
Ruckenbauer Ewald Band 2
Diplomatische Akademie Anstalt öffentlichen Rechts
Dipl.-Kfm. Dr. Leifer Paul Band 1

VISAGISTIK * FARBANALYSE * AROMA * DUFTDESIGN

Seit 15 Jahren bin ich Inhaberin der ersten österreichischen Visagistenschule und spezialisiert mit einfachen Tricks ein Gesicht natürlich zu harmonisieren und bis 10 Jahre jünger aussehen zu lassen. - **"Liften mit Pinsel"**

Das Studio liegt im wunderschönen Ambiente eines klassischen Weinhauerhofes. Hier haben Sie auch alle Möglichkeiten über die Macht der Farbe zu erfahren (Farbanalyse, Farbengineering) und sich die Aromen und Duftkombinationen designen zu lassen die Ihnen ein **neues Lebensgefühl** vermitteln.

A-2464 GÖTTLESBRUNN * KIRCHENSTRASSE 9
TELEFON ++ 43/2162/8188 * FAX 8180

Doppelklick Herrmann & Fahrnberger OEG
Herrmann Andreas Band 1
Dr. Battistich & Partner
Dr. Battistich Peter Band 1
Dr. Karl Lueger-Institut
Mag. Mertens Christian Band 1
Erste Österreichische Taucherakademie
Hartner Fritz W. Band 2
Europa Wirtschaftsschulen Gesellschaft m. b. H.
Dipl.-Kfm. Kühling Kurt-Hans Band 1
Fahrertraining & Motorsport Management GmbH
Wurz Franz Band 2
Fahrschule am Karlsplatz
Ing. Bennier Hermann Band 1
Fahrschule Böhm-Juhasz
Böhm-Juhasz Judith Band 2
Fahrschule Grand
Schaurecker Johann Band 2
Fahrschule Peter Henke
Henke Peter Band 1
Fahrschule Vereby
Vereby Anton Band 1
Filmakademie
Glück Wolfgang Band 2
Finanzakademie Austria
Mag. Lesjak Johanna Band 1
Finanz-und Hofkammerarchiv
Dr. Sapper Christian Band 2
Frau in der Wirtschaft
Dr. Geißeder Elisabeth Band 1
Freie Waldorfschule Wien-West
Ing. Krapfenbauer Franz Band 2
Gammer + Partner GmbH
Mag. Konas Elfriede Band 2
Gastgewerbefachschule
Zodl Franz Band 1
Geologische Bundesanstalt
Schönlaub Hans Peter Band 1
Hauptschule der Stadt Wien
Witowetz-Müller Waltraud Band 2
Hochschule für Musik und Theater
Altenburger Christian Band 1
Höhere Bundeslehranstalt f. wirtschaftliche Berufe
Mag. Dr. Wospiel Leopoldine Band 2
Huby-Fly Helikopterschule GmbH
Dobias Andre Band 1
IBIS acam GmbH
Mag. Röhsner Martin Band 1
IMS-Ionen Mikrofabrikations Systeme GmbH
Bayerl Max Band 1
Inlingua Sprachschulen GmbH
M. A. Fulton Carol Band 1
Pretting Ursula Band 2
Institut für Beratung & Training GmbH
Dipl.-Ing. Zechner Gisela Band 2
Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft
Dr. Thum-Kraft Monika Band 1
Institut für Mathematik
Dr. Schoissengeier Johannes Band 1
Institut für Technologie und Warenwirtschaftslehre der WU
Dr. Vogel Gerhard Band 1
Institut für Wirtschaftswissenschaften, UNI Wien
Dr. Bellen Alexander Van der Band 1
„Internat „"Hohe Warte""""
Dr. Skokon Josefine Band 2
IOT Doppel & Rischawy OEG
Doppel Lena Band 2
Jüdisches Dokumentationszentrum
Dipl.-Ing. Dr. Wiesenthal Simon Band 1
Junasek GmbH
Junasek-Nastram Hildegard Band 1
K.G.S. Karins
Ganzheits Studio & Massageschule Markovic GmbH
Markovic Karin Band 2
Kolpingsfamilie St. Pölten
Distelberger Adolf Band 2
Kunst-Kultur-Mode Michelbeuern
Höhere Berufsbildende Lehranst
Nowak Hannelore Band 2
Landwirtschaftliche Fachschule Eisenstadt
Ing. Spanitz Franz Band 2
Linguarama - Das internationale Sprachinstitut
Lowe Steven Band 2
Lipizzaner Museum Wien
Wutte Barbara L. Band 2
Ludwig-Boltzmann-Institut
Dr. Grammer Karl Band 1
Management und Education Services GmbH.
M. A. Sage Tristan Band 1
Maturaschule Dr. Roland
Mag. Roland Matthias Band 1
Modeschule-Hetzendorf
Ing. Baumgartner Günter Band 1
Modul-Hotel- u. Tourismus- schulen d. Wirtschaftskammer
Mag. Dr. Auerbäck Erich Band 1
Montessori - Zentrum

Copyright(c) mediacs

Alle unsere Trainer sind Lehrbeauftragte mit akademischer und praktischer Qualifikation, native speakers.

Bessere Chancen im Beruf. Weltweit.

Internationale Ausbildungen der Europa-Wirtschaftsschulen/Wien.

Bildungsprogramme für Maturanten und Jungakademiker.

BUSINET

Network for the Development of European Programmes in Higher Education
Higher European Diploma-Programme (3-jährig) mit Auslandsstudium und -praktikum.
Höhere Studien für: HEDAM · Administrative Management, HEDINT · International Trade, HEDTOUR · Travel and Tourism
Das dritte Studienjahr dieser Programme wird teilweise oder ganz im Rahmen des EU-Programmes SOKRATES durchgeführt und gefördert.

ema

European Management Academy
Internationale Management-Ausbildungen mit Fach- und Sprachstudien sowie Praktikum im Ausland (USA, Frankreich, Spanien) European Management Assistant · EMA (2-jährig),
International Assistant Manager · EMA (3-jährig)
Internationale Direktions-Assistentin · EMA (3-jährig)

esa

European Schools for Administration and Management
Mehrsprachige Sekretariats-, Wirtschafts- und Assistenten-Ausbildungen
Europa-Sekretärin · ESA (2-jährig)
European Business Assistant · ESA (3-jährig)
Berufsbegleitend: Office Manager · ESA
Administrative Manager (IAM/ESA)

ITA

International Association of Higher European Travel and Tourism Schools
International Travel and Tourism Management Assistant · ITTA, Ausbildung mit IATA-Prüfung (2-jährig),
Voraussetzung für BUSINET.

Informationstage jeden 1. Donnerstag im Monat ab 15 Uhr,
1010 Wien, Getreidemarkt 16, Tel.: 587 54 77-0, Fax: DW-10
Studienberatung: Ingeborg Kühling-Garfield

Copyrighted Material

Haspel Saskia Band 1
ÖBV
Scharetzer Franz Band 1
ÖHV Unternehmerakademie
Krempl Elfriede Band 2
Österr. Forschungs- und Prüfzentrum Arsenal GmbH.
Dipl.-Ing. Fechner Hubert Band 2
Österreichische Jugendarbeiterbewegung
Schüssler Eduard Band 1
Österreichischer Jugendring
Fürpass Martina Band 2
Österreichisches Bundesheer
Landesverteidigungsakademie
Mag. Feichtinger Walter Band 2
Österreichisches Bundesheer Hauptreferat III im BMLV
Mag. Kopeinig Arnulf Band 2
Österreichisches Forschungsinstitut für Sparkassenwesen
Dr. Zinnagl Elke Band 2
Palmers Akademie
Stoimenov Karin Band 1
PGS Seminar- und Konferenz- management GmbH
Haberleitner Elke Band 1
Restaurant Akademie
Neunkirchner Meinrad Band 2
Schauspielschule Krauss GmbH
Krauss Michaela Band 1
Schrack Components AG
Dr.-Ing. Weiß Volker Band 1
Schulverein Josefstadt
Mag. Zwinz-Holzer Maria Band 2
Seminar Zentrum Mariahilf
Haberhauer Ernst Band 2
SI-Sprachinstitut
Koran Alexander Band 1
Technische Universität Wien
Dipl.-Ing. Dr. Patzak Gerold Band 1
Dipl.-Ing. Dr. Schildt Gerhard H. Band 1
Dr. Schwarz Karzheinz Band 2
Technisches Museum Wien Wiss. Archiv/Bibliothek
Mag. Donhauser Peter Band 2
Universität für Angewandte Kunst Wien
Fassel Gerda Band 2
Frohner Adolf Band 2
Universität für Musik und darstellende Kunst Wien
Mag. Lukasovsky Franz Band 2
Universität Wien
Höbelt Lothar Band 1
Universität Wien Institut für Zeitgeschichte

WIENER INSTITUT
FÜR
ATEM-, SPRECH- UND GESANGSTECHNIK

* **Phoniatrische und atemtechnische Grundlagen**
nach „J. Sedlackova Manual of Respiration“ und „J. Estill Voice-Training-System“
* **Stimmhygiene**
* **Stimmregeneration**
* **Die melodische Sprechstimme**
* **Das holotrope Singen**
* **The holotropic professional Voice Use**
* **Literatur- und Partienstudium für Sänger**

Hirschengasse 1/1/21, A-1060 Wien, Austria
Tel./Fax: + 43-1-596-74-31

DREHBUCH FORUM WIEN

Österreichs zentrale Anlaufstelle für alle Belange rund um das Drehbuch.

Wir bieten:
Drehbuch-Seminare
Script-Doctoring
Publikationen
Erste Hilfe für Anfänger und Profis

Fordern Sie unser aktuelles Kursprogramm an

DREHBUCHFORUM WIEN
Stiftgasse 6
A-1070 Wien
fon 01 52 68 503-500
fax 01 52 68 503-550

Wasser als Quelle der Inspiration, der Ruhe und Entspannung.
Ausdruck alles Positiven.

»art aqua«

aus Begeisterung entstanden, lädt sehr höflich ein zum Freilassen der Gedanken.
Eine Vision aus dem „Jetzt", wird zum Baustein bei der Suche nach persönlicher Lebensqualität für morgen.

»art aqua«

eine formale Darstellung des Dankes an das Element Wasser

art aqua
Objekt Design

art aqua objekt design gmbh
palais harrach · freyung 3 · 1010 wien
telefon 02 22/5 32 23 40-0 · telefax 02 22/5 32 23 40-40

Copyrighted material

Dr. Jagschitz Gerhard Band 2
Veterinärmedizinische Universität Wien
Dipl.-Ing. Dr. Windischbauer Gerhard Band 2
Wiener Institut für Atem-, Sprech-, und Gesangstechnik
Sedlackova Jana Band 2
WIFI Mistelbach
Luedtke Doris Band 2
Wirtschaftsuniversität Wien
Dr. Herzog Thomas Band 1
Wr. Solarschule des BFI Wien
Rois Friedrich Christian Band 1
zbp-aktuell/WU Wien Chefredaktion
Dr. Perthold Sabine Band 2
Zentrum für Berufsplanung Wirtschaftsuniversität Wien
Mag. Schüller Elisabeth Band 2

Gewerbe

„Cura-Aesthetika" Kosmetikinstitut
Duben-Pribitzer Monika Band 1
„E. Fessler"
Fritzsche Herbert Band 2
„Spitzar Complete" Classical Design
Mag. Spitzar Marc-Michael Band 2
1000 Fliesen Heinz Wegricht Fliesenlegermeister
Wegricht Heinz Band 1
Agentur M.H.S.
Wille Martina Band 1
Agrarmarkt-Austria
Dipl.-Ing. Plank Josef Band 1
AGS Gebäudeservice GmbH
Brugger Werner Band 2
AIS-all interpreting services OEG
Mag. Cordt Ursula Band 2
Alexander Profous Lederbekleidung nach Maß
Profous Alexander Band 2
Allgemeine Baugesellsch. A. Porr AG
Dipl.-Ing. Angeli Rudolf Band 2
Alois Brandl Gartenbau u. Blumenbinderei
Lindner Anna Band 2
Apparatebau-Schweißerei Eduard Hegenbart GmbH
Ing. Hegenbart Roman Band 2
Applied Chemicals
Ing. Zabl Manfred Band 2
art aqua Objekt Design GmbH
Zitzenbacher Günter Band 2
Asphalt Unternehmung Robert Felsinger
Ing. Felsinger Philipp Band 2
Astrid Kalman GmbH
Larisch Andreas Band 1
Astrofriseur
Schulz Susanne Band 1
Atelier für Geigenbau und Reparatur
Lang Otmar Band 1
Aurora - Bodyline Sonnenstudio, Kosmetik
Baume Josef Band 2
Austria Papier Recycling GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Augusta Josef Band 1
Auto Stahl
Keusch Gernot Band 1

Autolackierer &Spenglermeister

Havariedienst & Leihautos Müllner Karl
A-1160 Wien, Menzelgasse 22
Tel. & Fax: 492 00 15
Müllner Karl Band 2

Autolackiererei
Kubik Wolfgang Band 2
Autolackiererei und Havariedienst
Schulz Werner Band 2
Automotive Lubes der Mobil Schmierstoffe AG & Co
Dipl.-Ing. Mühlbauer Karl Band 2
Autospenglerei-Autolackiererei Manfred Kubik
Kubik Manfred Band 1
Bauer & Kukla GmbH
Schindler Ludwig Band 1
Bauer Spezialtiefbau GmbH
Ing. Titze Herbert Band 1
Bauhilfe Gemeinnützige GmbH
Klaus Helmut Band 1
Baumeister Franz Pölz
Dipl.-Ing. Paul Sabine Band 2
Baumeister Johann Kaintz
Kaintz Johann Band 2
Bauspenglerei Josef Ertler
Magoschitz Rupert Band 1
Bauspenglerei-Schwarzdeckerei Franz Zehetmayer GmbH
Ing. Zehetmayer Franz Band 1
Bauunternehmen Karl Freiberger GmbH
Freiberger Karl Band 2
Beauty & Life
Brumcek Elfriede Band 1
Beauty Line Vienna-Metropol
Bellenz Danny Band 2
Bestattungsinstitut Rudolf Beer

Copyrighted material

Beauty Line Vienna:

DAS ANDERE GESICHT

Klappe, Ton ab und Action. Ein Auto rast mit 200 km/h gegen einen Baum! Die Opfer werden in Großaufnahme gezeigt, das Blut läuft über´s Gesicht und den Zusehern ein kalter Schauer über den Rücken. Für diese Special Effects beim Film sind speziell ausgebildete Maskenbildner und Visagisten erforderlich, die mit einem hohen Maß an Kreativität, Einfühlungsvermögen und Ausdauer den Darstellern das für Ihre Rolle erforderliche Aussehen auf den Leib schminken.

Maskenbildner, Visagisten, Hairstylisten und Stylisten mit diesen Fähigkeiten werden von der Agentur **B**eauty **L**ine **V**ienna ausgebildet und vermittelt. Die Ausbildung erfolgt in den neuen Räumlichkeiten im Metropol nach amerikanischem Vorbild durch Experten in jedem Fachgebiet. die Schüler werden bereits während ihrer Ausbildung mit der Praxis konfrontiert und nach Abschluß über BLV vermittelt. Aufgrund dieser Kombination kennt man bei BLV die speziellen Fähigkeiten jedes einzelnen Künstlers. Dieser Bonus kommt bei der Beratung der Kunden voll zur Geltung. Beauty Line Vienna verfügt über ein Team von 40 Make Up Artisten, die allen Anforderungen in Sachen Make Up bei Film, Theater, Modeschauen, Hochzeiten, usw. gerecht werden.

Rufen Sie an, lassen Sie sich beraten und von der Qualität der Künstler überzeugen:
Tel. & Fax: 431 409 2627(4)
Handy: (066) 335 89 02

Mit freundlicher Unterstützung von

Bona Kemi GesmbH

Baumgasse 79
A-1030 Wien

Tel.: 0043/1/ 798-83-84
Fax: 0043/1/ 798-83-85

Beer Rudolf Band 2
BG Brüder Gros Elektro- und Telefonanlagenbau GmbH
Hofstätter Ludwig Band 1
Bilderrahmen A. N. Lonsky
Lonsky Alexander Nikolaus Band 2
Bloody Heaven
Schwarzbauer Mario Band 2
Böhle, Delikatessen, Vinothek, Party Service, Spirituosen
Ruff Werner Band 2
Bombardier-Rotax GmbH
Dipl.-Ing. Nagl Odo Band 1
BonaKemi Gesmbh
Ehold Werner Band 2
Borobudur
Boukhari Elisabeth Band 1
Brigitte Verena Meister Schmuckdesign
Meister Brigitte Verena Band 2
Brillen Design Ursula Binder
Binder Ursula Band 1
Brüder Nitsch Schlosserei
Nitsch Johann Band 2
Buchbinderei
Figura Robert Band 1
Buchbinderei Papyrus GmbH
Wolkerstorfer Gerhard Band 2
Bugkel & Tonko KEG Kunst- und Möbeltischlerei
Bugkel Michael Band 2
Tonko Christian Band 2
Bundy & Bundy GmbH
Bundy Hans und Georg Band 1
Bundy & Bundy, H. Studio GmbH
Strasser Roland Band 1
Burgenländisches Weinforum Leisserhof
Szegedi Georg Band 2
Büroring
Kronschläger Roland Band 2
Cantrans Europe International Speditions GmbH
Müllan Wolfgang Band 1
Cegelec AEG Austria
Zauner Helmut Band 1
Cerny´s Frisiersalon
Cerny Alfred Band 1
Chauvin Arnoux GesmbH
Corradi Michael Albert Band 2
Christa Tschida Dipl. Kosmetikerin
Tschida Christa Band 2
Coiffeur Cut Noir Franziska Helga Bernhard
Bernhard Helga Band 1
Coiffeur Stefanie
Feyertag Stefanie Band 1
Coiffeur Team Wallmeier-Zipusch
Zipusch Elisabeth Band 1
Colour Feelings
Eisert Barbara Band 2
Colours Malerei Anstrich Schilderherstellung GmbH
Dvorak Franz Band 1
Commenda Baustoff GmbH
Mag. Ladinig Udo Band 1
Contibelt Bandsysteme
Mag. Prokes Michael Band 1
COPYPROFI Reprographie und Handel GmbH
Ludwig Franz Band 1
Cosmetic Beatrice
Wareka Dagmar Band 1
Cosmetic Eva Brauch
Brode Eva Band 2
Cosmétique Acitve Österreich GmbH
Reith Dieter Band 1
Couture nach Mass Vera Dembsher
Dembsher Vera Band 2
Cut Care by Hye Intercoiffeur Heinz Hye
Hye Heinz Band 2

Copyrighted material

D. Brouschek, Karosseriebaubetrieb & Lackiererei
Brouschek Dieter Band 1
Damen- und Herrenfriseur
Pal Anneliese Band 2
Damen- und Herrenfriseur Margot Vogl
Schweighofer Anton Band 2
Davide Wohndesign
Grassmugg KEG
Grassmugg Traude Band 1
Der mobile Schlüsseldienst Erwin Essmeister
Essmeister Erwin Band 2
Dermadar Naturmittel GmbH
Kalev Ivan Band 2
Designfunktion
Leschhorn Henning Band 1
Dialab GmbH
Ing. Krenn Walter Band 1
Dolenz & Gollner GmbH
Ing. Sieber Josef Band 2
Druckhaus - E.Frasz GmbH & Co KG
Frasz Edmund Band 2
DTP Das schnelle Paket
Eberl Michael Band 2

Dyckerhoff & Widmann GmbH
A - 1130 Wien, Hietzinger Kai 131A
Tel.: 512 36 04
Ing. Orthner Dieter Band 2

Dynamik Bau HandelsgmbH.
Geroski Dimce Band 1
E. Weber Mechanische Werkstätte
Weber Erwin Band 1
EBO I. Neworal Reparatur & Montageabteilung
Neworal Margit Band 1
Editha Hlavacek-Breithuber „Bonbons"
Hlavacek-Breithuber Editha Band 1
Einrichtungswerkstätte Zeithammer & Co. KG
Zeithammer Elisabeth Band 2
Elektro-Spiller
Spiller Leopold Band 1
Entrümpelungsspezialist Old-Shop
Stadler Renate Band 2
Eory & Co GmbH
Brandstätter Engelbert Band 1
Ernährungs Managment Consulting Marion Binder
Steiner-Binder Marion Band 2

ErnährungsManagementConsulting M B

Ernährungsberatung

Seminare & Schulungen

für

Gemeinschaftsverpflegung, Gastronomie, Lebensmittelindustrie und Lebensmittelhandel

Hockegasse 19/2
A-1180 Wien
Tel.: 0043 1 470 96 38
Fax: 0043 1 478 44 58

Filiale:
Neumarktstraße 1
A-9971 Matrei i. Osttirol
Tel.: 0664 380 14 55

E-Mail: EMC-M.Binder@aon.at

Erwin Harald Ichovski GmbH
Ichovski Erwin Harald Band 2
Erzeugung und Anfertigung von stilvollen Leuchtern
Hoschek Elfriede Band 1
Express, Internationale Spedition AG
Poschalko Gustav Band 1
Fa. Meister
Meister Hubert Band 1
Fastbox Autoservice GmbH
Pitzl Martin Band 1
Felix Swoboda Ges.m.b.H.
Swoboda Felix Band 2
Ferdinand Blaha GmbH & Co KG
Ing. Matousek Peter Band 1
Ferlacher Büchsenmachermeister
Fachgesch f. Jäger u. Fischer
Ellinger Manfred Band 2
Fernwärme Wien GmbH Geschäftsbereich Marketing
Mag. Irschik Thomas Band 2
Ferry Mossboek Pelzmode
Mossboek Ferry Band 1
FF-Fasaden GmbH
Ing. Pichler Maria-Luise Band 1
Fiakerunternehmen
Schiefer Claudia Band 1
Fina GmbH
Ing. Swoboda Alfred Band 1
Fleisch - Wurst - Amon
Amon Helmut Band 2
Fleischerei-Buffet Fellner
Fellner Erwin Band 1
Folientechnik OEG
Platzer Peter Band 2
Foto Atelier Garbelotto
Moser Viktor Band 2
Foto Beinl
Brenner-Beinl Ingrid Band 1
Foto Bilas
Bilas Ernst Band 2
Foto Grafik Studio Tatschl
Tatschl Gertrude Band 1
Foto Rausch
Rausch Alexander Band 2
Fotoatelier
Beinhauer Gundl Band 2
Fotohaus Jeschofnig
Jeschofnig Eleonore Band 1
Fotostudio
Mag. Kamreiter Pedro Band 2
Fotostudio Bayer
Weiß-Bayer Elisabeth Band 2
Fotostudio Helga
Nussbaumer Helga Band 1
Fotostudio Humes & Himml GmbH
Humes Karl Band 2
Fotostudio Schloß Schönbrunn GmbH
Weinwurm Michael Band 1
Fotostudio W. Bichler
Bichler Wolfgang Band 1
Fracht FWO GmbH Wien
Tausend Günter Band 1
Francesco Parisi GmbH
Mach Franz Franz J. Band 2
Franz Hochschwendner GmbH. & Sohn
Hochschwendner Regine Band 2
Franz Holitzer Buchbinderei
Holitzer Franz Band 2
Franz Howorka GmbH & Co KG
Howorka Franz Band 1
Freischaffende Trainerin
Gaa Martina Band 2

Freischaffende Übersetzerin
Dr. Agius Hanne-Lore Band 1
Friseur Boutique Kiss Katalin
Kiss Katalin Band 2
Friseur für die ganze Familie
Klima Gabriele Band 2
Friseur Messner Gerhard
Messner Gerhard Band 2
Friseur Sissy
Trenkwalder Elisabeth Band 2
Friseursalon Gabriele Beneder
Beneder Gabriele Band 2
Friseursalon Hans Egner
Egner Hans Band 2
Friseursalon Ruth
Ehn Eduard Band 1
Friseursalon Till
Till Christine Band 1
Frisiersalon „Struwelpeter"
Schuscha Susanne Band 2
Frisiersalon Frederic prot. Fa
Anderle Friedrich Band 1
Frisiersalon Margit Fuchs
Fuchs Margit Band 1
Frisiersalon Ria
Grnia Theresia Band 1
Frisiersalon Wallmeier Stefan Lenar GmbH
Wallmeier Horst Band 1
Fun Style International
Dr. Tree Elisabeth Band 2
Funktrans Termintransport Zentrale GmbH.
Mitteregger Hermann Band 1
Fußpflege - Kosmetik - Salon Beauty Harmonie
Schmid Petra Band 2
G. Lang GmbH Bootsservice
Lang Freddy Band 2
Galvanik & Metallschleiferei (vorm. Lender)
Kneringer Mario Band 1
Gans Beschriftungen Nfg. GmbH
Gans Uschi Band 2
Gartengestaltung Ing. Alfred Miholich
Ing. Miholich Alfred Band 2
Gartengestaltung Ing. Christian Stepan
Ing. Stepan Christian Band 2
Gebrüder Böhm Bau-Möbeltischlerei
Seer Erika Band 1
GEHA Leichtmetallbau GmbH
Schwarz sen. Edmund Band 1

Gutes Licht hat Schatten-seiten. Hoch-leistungsfolien schützen.

FOLIEN
technik OEG

·Sonnenschutzfolien
·UV-Schutzfolien
·Sichtschutzfolien
·Sicherheitsfolien
·Energisparfolien
·Folienrollos

Franz-Planeta-Straße 12
A-2231 Strasshof/Nordbahn
Telefon 02287/5013
Telefax 02287/5093
e-mail: folientechnik@netway.at

Geigen Neubauer
Gerwig
Neubauer Gerhard Band 2
Georg Vitek Schweißtechnik
Vitek Georg Band 2
Gerhard Albrecht Fleischwaren u. Wursterzeugung
Albrecht Gerhard Band 2
Gerhard D. Wempe GmbH
Pelz Elisabeth Band 2
GHB Grassi Hotelbeteiligung- und Errichtungs GmbH
Stich Rudolf Band 1
Glanzstoff Austria GmbH und Glanzstoff Bohemia s.r.o.
Grundmann Hans Joachim Band 2
Glas exclusiv Rathmaier GmbH
Rathmaier Johann Band 2

Glaserei Harald Lackinger
Alle Glasurarbeiten
A-1030 Wien, Löwengasse 25
A-1030 Wien, Geusaugasse 35
Tel.: 718 41 80 Fax: 715 96 66
Lackinger Harald Band 2

GLG GesmbH Kleintransporte
Rahn Gerhard Band 1
Gasselich Leopold Band 1
Goldmann & Co.
Goldmann Michael Band 1
Goldschmiede Horst Urban
Urban Horst Band 2
Grünbeck Einrichtungen
Dipl.-Ing. Grünbeck Stefan Band 1
Gruppa L´Ultima
Güntner Martin Band 1
Güntner Renate Band 1
H. Raith Präparator
Raith Helmut Band 1
H.I. Domandl Juwelier & Goldschmied
Domandl Hubert Band 1
Haar- und Nagelstudio „Ria"
Kurzbauer Gabriele Band 1
Haarstudio Erika
Enderle Erika Band 1
Hafnerei
Wutzl Robert Band 1
Hans Funk Friseur
Funk Hans Band 2
Hans Jakoubek Kunst- und Möbeltischlerei
Jakoubek Hans Band 2
Hans Riedlsperger
Riedlsperger Hans Band 2
Harald Umreich GmbH
Umreich Harald Band 1
Haschek Installationen
Haschek Raimund Band 1
Hassler-Bodenbeläge
Hassler Gerhard Band 1
Hausbetreuung Attensam GmbH
Ing. Attensam Oliver Band 1
Heindl & Co.
Heindl Friedrich Karl Band 2
Helmut Celand Uhrenmacher
Celand Helmut Band 2
Helmut Lagor Übersetzungsbüro + Druckerei
Lagor Amalia Band 2
Herbert Pospichal
Pospichal Herbert Band 2
Hermann & Schmidt GmbH
Schmidt Margret Band 2
Hohe Brücke GmbH
Dr. Gorton Wilhelm Band 1

Holzbau Fröstl GmbH
A-1160, Zwinzstr. 3
Tel.: 982 24 33
Körner sen. Erwin Band 2

Hoyer Austria International Fachspedition GmbH
Mag. Eidenberger Wolfgang Band 1
Huber & Huber GmbH
Huber jun. Walter Band 1
Hubert Kornherr GmbH
Kornherr Hubert Band 1
Hydro - Kricha Beratung, Service
Kricha Harald E. Band 2
Ilse Köck Goldschmied
Köck Ilse Band 2
Individuell Kosmetik Martha Peters
Peters Martha Band 1

Industriemontagen und Finanzdienstleistungen GmbH
A-1010 Wien, Rotenturmstr.25/3/11
Tel: 533 28 19 Fax: 533 28 09
Ing. Nagelstutz Hermann Band 2

Ing. Ferdinand Eitel Bau-Kunstschlosserei
Ing. Eitel Ferdinand Band 1
Ing. Franz G. Dösinger
Ing. Dösinger Franz G. Band 2
Ing. Josef Werl Kunststein- u. Grabsteinerzeugung GmbH
Dr. Werl Barbara Band 2
Ing. Klaus Schneider GesmbH Kransysteme
Ing. Schneider Klaus Band 2
Ing. Peter Drabek Bestattung
Ing. Drabek Peter Band 2
Ing. Vachutta Teppichreinigung
Ing. Vachutta Peter Band 1
Ing. Walter Dörr
Ing. Dörr Walter Band 1
Inhorenta
Mag. Schiller Bruno Band 1
Innenausbau Beratung & Ausführung Robert Kastner
Kastner Robert Band 2
Institut für Kosmetik Gretl Reitinger
Smith-Reitinger Martina Band 1
Interdean Umzugslogistik GmbH Austria
Fasching Christian Band 2
Iris Möbel
Trinker Gernot Band 1
Isabella Sindelar
Sindelar Isabella Band 2
Jakob Komolka
Komolka Peter Band 1
Janda - Restaurierungen
Janda Walter Band 1
Jansenberger Fotografie
Jansenberger Friedrich Band 2
Joanna Piasecka Naturkosmetik GmbH
Piasecka Joanna Band 1
Johann Gross GmbH
Gross Hans-Peter Band 1
Johann Wallner Juwelenfasser
Wallner Johann Band 2
Josef Eller Stadtzimmermeister GmbH
Eller Herbert Band 2
Josef Hafner Graveur
Hafner Josef Band 1
Josef Janauschek & Comp.
Heinz Gerhard Band 2
Josef Mendel Uhren - Juwelen Eigenerzeugung
Mendel Edith Band 2
Jürgen Kieback Metallprägeanstalt
Kieback Jürgen Band 2
Karl Gotschlich GmbH
Wotke Heinz Band 1
Karl Kammerer Werkzeug- und Formenbau
Kammerer Karl Band 1
Karner & Karner Lebensräume Sabine Karner KEG

Karner Sabine Band 2
K-Design Wohnraumgestaltung GmbH
Kalab Erwin Band 2
Keramikstudio
Seiser Hermann Band 1
Keramikstudio Stadt des Kindes
Mag. Throm-Gruber Ursula Band 2
Kfz Fachbetrieb Werkstatt, Handel, Spenglerei
Praher Rudolf Band 2
KFZ Karosserie-Fachbetrieb Rudolf Zinke
Zinke Rudolf Band 1
Kiefer + Straub Foto GmbH
Kiefer Michael Band 2
Kindercompany - Verein zur Unterstützung berufstg. Eltern
Franz Virginia Band 2
Klamert und Zorich Masshemdenerzeugung
Zorich Ferdinand Band 2
Klaviaturenerzeugung Opletal
Opletal Theodor Band 2
Klavierbau Bergauer
Bergauer Dieter Band 1
Kleeblatt Silberschmiede GmbH
Sturm Alexander Band 1
Kleiderservice Christine
Tuschel Christine Band 1
Kleindienst GmbH Architektenbüro
Dipl.-Ing. Kleindienst Elenore Band 2
Klinkoff Goldketten GmbH
Klinkoff Pierre Edgar Band 1
KMS Kongress- und Messen Service Speditions GmbH
Gräber Peter Band 1
Kosmetik Kern OEG
Kern Regina Band 1
Kosmetik Studio Döbling Doris Oecker
Oecker Doris Elisabeth Band 1
Kosmetik Wanka-Wanström
Wanka-Wanström Wilrun Band 1
Kosmetiksalon „Theresienbad"
Urnauer Gertrude Band 1
KT-Team G. Streitriegl
Streitriegl Gerda Band 1
Kühne & Nagel Österreich AG
Macher Friedrich Band 2
Kunstgießerei Zöttl
Zöttl Alfred Band 1
Kunstschmied
Lukas Albert Band 1
Kunstschmiede-Schlosserei Alfred Fürst GmbH

ALFRED FÜRST

KUNSTSCHMIEDE - SCHLOSSEREI
STAHL - ALU - PORTALBAU

Gesellschaft m.b.H.
Handelsgericht Wien, HRB 19.961
1010 Wien, Troststraße 72
Telefon 602 62 21, Fax 602 12 97

Fürst Alfred Band 2
Kürschnerei KommR. Robert Peter Egghart
Egghart Robert Peter Band 2
Kürschner-Kleidermachermeister
Körbler Christian Band 1
L. Bösendorfer Klavierfabrik GmbH
Arlt Rudolf Band 2
Lagerholm Saunabau GmbH
Angeler Franz Band 2
Lederwarenmanufaktur
Hicker Thomas Band 1
Leopold Konecky geprüfter Kürschnermeister
Konecky Leopold Band 2
Leopold Trünkel GmbH
Trünkel Hans Band 1
Leo-Unisex-Friseur
Umgeher Leo Band 1
Lödige GmbH
Ing. Kobler Friedrich Band 1
Lössl & Leitner GmbH
Ing. Leitner Ursula Band 2
Ludwig Kyral Kunstspengler & Gürtler
Kyral Ludwig Band 2
Lugner City - Verwaltung
Friede Gerald Band 1
Manfred Prohaska Glastechnische Werkstätte
Prohaska Manfred Band 2
Manfred Summer Strumpferzeugung
Ing. Summer Harald Band 1
Manz´sche Buchdruckerei
Wimmer Wilhelm Band 2
Martin Kruschitz Büchsenmacher
Kruschitz Martin Band 1
Maß- und Änderungsschneiderei H. Görig
Görig Harald Band 2
Maßhemdenatelier Vogelhuber
Schrammel Hannelore Band 2
Mechanische Werkstätte
Pala Hans Band 1
Metall- und Glasgravuren
Prasch Stefan Band 1
Metallic Interieur
Krammer Christine Band 2
Metallwerkstätte Walter Schulz GmbH
Schär Beat Band 1
Mican Juwelen und Laboratorium GmbH
Mican Walter Band 1
Midnight Hair GmbH

Akalovic Mijo Band 1
Mietautos Göth GmbH im Hotel Intercontinental
Smrcka Ewald Band 1
Mietautos Göth GmbH im Hotel Intercontinental
Zafirakis Evangelos Band 1
Mineraliencenter Austria
Schabauer Christine Band 1
Mischek AG
Mag. Mischek Michaela Band 2
Mischek Bau AG
Ing. Mag. Lukitz Hans Band 2
Möbel Schmied KG
Schmied Johann Band 1
Möbeldesign
Brandmayr Thomas Band 1

Mobiloptik Viktor Podpera
1020 Wien, Schüttestr. 87
Tel: 720-46-10
Mobiles Optik- und Kontaktlinsenstudio seit 1992. Gratis Hausbesuch und Brillenstärkenvermessung zu Hause.
Podpera Viktor Band 2

Mode nach Maß
Matzka Edith Band 1
Modefriseur Dieter Maresch
Maresch Dieter Band 1
Modelle bei Linde
Friedl Martina Band 1
Modern Hair
Wallner Martina Band 1
Modesalon Christine Fiala
Fiala Christine Band 2
MONA LISA Nagelstudio Gesmbh.
Vollnhofer Livia Band 2
Monse-Jung GmbH
Mucila Kurt Band 2
Multitherm Fußbodenheizungs GmbH & Co. KG
Ing. Klinka Norbert Band 1
Musikkindergarten „Zauberflöte"
Wenischnigger Susanne Band 1
N. Wolf Ölofenservice, Tankreinigung u. Heizölzustellung
Wolf Eva Band 1
Neubauer Guitars
Neubauer Andreas Band 1
Norah Design Brillen GmbH
Avedikian Nora Band 2
Norbert Giarolli OHG
Giarolli Norbert Band 2
Norbert Schaller GmbH
Schaller Norbert Band 1
ÖAMTC
Dipl.-Kfm. Doering Heinz Band 1
Dipl.-Ing. Dr. Lang Max Band 2
Noé-Nordberg Kurt Band 1
Fa. Ocko
Ocko Josef Band 1
Ofenbau Eckl
Dipl.-Ing. Eckl Hans Band 2
Ofenbinder
Springsholz Elisabeth Band 2
Optik Maurer Seeme Giovanni Vienna
Maurer Johann Band 2
Optiker Türk
Türk Peter Band 2
Österreichische Donaubetriebs AG
Dipl.-Ing. Dr. Brandstätter Wolfgang Band 1
Otto Klaubauf Fliesenlegermeister
Klaubauf Otto Band 1
PACO Installations GmbH
Parlesak Elisabeth Band 1
Paul Gerstbauer Klaviermacher
Gerstbauer Paul Band 2
Pel!so.fred´ou
Soher Petra Band 2
Pelz Design
Leimer Hans Band 1
Peter Neidhart Uhrmachermeister
Neidhart Peter Band 2
Peter Unger Goldschmied
Unger Peter Band 2
Pfaffinger Gebäudereinigung
Vetter Maria-Luise Band 2
Philomena Christ Couture
Christ Philomena Band 1
Photo Börse
Kölbel Günther Band 1
Pichler Beschriftungen (Nfg. Sonntag&Stubenvoll OEG)
Sonntag Manfred Band 1
Pichler GesmbH Schlüssel-Schloß-Sicherheit
Pichler Josef Alexander Band 2
Pittel + Brausewetter GmbH
Ing. Madler Manfred Band 2
Pizag-Bau GmbH
Ing. Zagler Martin Band 1
Plasticmetall GmbH.

Copyright(c) mundia

Schindlauer Alexander Band 2
Pollak - Bastlerbedarf Hausbesorgerdienst
Pollak Günter Band 2
Polycommerz
Rosenberg Emmerich Band 1
Porr AG
Ing. Seidler Alfred Band 1
PR Design
Aschauer Brigitte Band 1
Präge-Anstalt M. Schaubmayr
Schaubmayr Alfred Band 1
Präparationsatelier Salzkammergut
Gratzer Stefan Band 2
Professional Tattoo´s & Piercing´s by Hannes
Unger Hannes Band 2
Pulmetall
Katterbauer Wilhelm Band 1
Puratos GmbH
Wasshuber Thomas Band 1
Quick Translation
Waldock Jeffrey J. Band 1
Quitta Präzisionswerkzeug
Bucher-Quitta Lucy Band 2
R & R Textil Design Eberharter KEG Vienna
Eberharter Rita Band 2
R. Klucsarits Rauchfangkehrer
Klucsarits Rudolf Band 2
R.W.S. The Hairdresser
Sauberer Roland Band 1
Raab & Raab GmbH
Dr. Raab Susanne Band 1
Rahmen Atelier Kraushofer
Kraushofer Franz Band 2
Raimund Buhr
Buhr Raimund Band 1
Ranner Frisör
Ranner Daniel Band 2
Ratka-Dachbau GmbH
Schnell Christian Band 2
Rauch Haus Ziegelmassiv- häuser GesmbH
Rauch Emmerich Band 2
Raum Design GmbH
Ihne Hans-Walter Band 1
RB-Kunststoffgalvanik GmbH
Ing. Riedl Franz Band 1
Reiwag Gebäudeservice GmbH
Wagner Viktor Band 2
Rena's Permanent Make-Up Schönheitssalon

Vondra Renate Band 2
Renault LKW-Vertragswerkstätte Reparaturen und Handel
Mayer Ludwig Band 2
Richard A. Des Balmes Graveur
Balmes Richard A. Des Band 1
Roland Amtmann GmbH
Amtmann Roland Band 1
Ronja S.R.O Excalibur
Seunig Ronald Band 1
Rudolf Brunäcker
Brunäcker Rudolf Band 2
Rudolf Fasching-Galv. Anstalt und Metallschleiferei
Fasching Rudolf Band 2
Salon Chantal Friseur Damen-Herren
Brunnauer Ilse Band 1
Salon Konsel
Konsel Christian Band 1
Sanvik
Stix Helmut Band 1
Schabes & Co. OEG, Kurier u. Transportdienste GmbH
Weichsberger Helmut Band 1
Schilderhersteller und Schriftenmalermeister
Hauschka Reinhart Band 2
Schilder-Razim
Mrskos Ernst Band 1
Schlosserei „Werner Trott"
Trott Annemarie Band 1
Schmidl & Söhne
Pollak Wilhelm Band 2
Schmuckerzeugung und Design GmbH
Hadler Wilhelm Band 1
Schöberl GmbH, Satz u. Druck- formenherstellung
Schöberl Rudolf Band 2
Schuhmachermeister Materna
Materna Georg Band 2
Schullin & Seitner GmbH
Dworzak-Seitner Helga Band 1
SCO Studen & Co GmbH
Studen Sasa Band 1
SEG
Dr. Renezeder Silvia Band 2
Seidenmalstudio Brigitte Winkler
Winkler Brigitte Band 2
Servico-Technische Betriebs- führung u. Bürodienste GmbH
Aschauer Wolfgang D. Band 1
SEWAG GmbH
Zetzsche Ralf Band 1
Shade Coiffure
Perlinger Oswald Band 2
Sieglinde Svoboda GmbH „Kosmetik"
Svoboda Sieglinde Band 1
SMS Baumaschinen GmbH
Tarbuk Richard Band 2
Sonja Mayer Collection Juwelen & Design
Mayer Sonja Band 2
Sophie´s Salon
Palden Sophie Band 2
Soravia Bauträger GmbH
Soravia Hanno Band 2
Spedition Zdenko Dworak
Hillebrand Ernst Band 1
Spenglerei Hubner
Glorius-Hubner Gerda Band 1
Spetrans-Internationale Transporte
Rieß Rudolf Band 1
Springholz GmbH
Springsholz Karl Band 1
Sprinklerplan Brandschutzanlagen GmbH
Ing. Hoyer Bruno Band 2
Spurry & Weinwurm GmbH
Weinwurm Hans Band 2
SPV-Druck GmbH
Mühlbacher Werner Band 1
Stahlbau Ing. Friedrich Preinl GmbH & Co. KG
Ing. Preinl Friedrich Band 2
Stardecor GmbH
Milich Herbert Band 1
Steinbildhauerei Schmeiser
Schmeiser Martin Band 2
Stempel-Schilder am Franziskaner Platz
Brecher Lilly Band 2
Stern Schilder Siebdruck GmbH
Stern Helmut Band 1
Stinnes Reifendienst Austria GmbH
Billasch Rainer Band 1
SWZ-Bauträger GmbH
Zogmann Franz Band 1
Sykordruck, P. Sykorovsky
Sykorovsky Paul Band 1
Taifun Lichttechnik- und Maschinenbau GmbH
Steffan Wolfgang Band 1
Tapezierermeister
Bucher Franz Band 2
Tapezierermeister Wiener
Wiener Norbert Band 2
Tapezierermeisterin

Copyrighted material

UHRMACHERMEISTER
Stefan Piplics
Reparatur und Restaurierung
antiker Uhren

1030 Wien Erdbergstr. 140
Tel. 714 61 05 Fax: DW 4 0676 / 40 829 40

Trauttmansdorff Fiona Band 1

Tattoo Studio Vienna
Tattoo´s by Andy
A-1030 Vienna; Kegelgasse 6
Tel.: 718 32 55 Fax: 718 32 55 4
Holawatsch Andreas Band 2

TechnoKontakte Veranstaltungs-GmbH
Dr.jur. Thurnher Harald Band 2
Teerag Asdag AG
Dipl.-Ing. Pöschl Roland Band 1
Teleflor - Welt-Blumendienst GmbH
Budinsky Peter Band 2
Textilreinigung Erich Schiller GmbH
Schiller Marianne Band 2
Thomas Gerbeth Bogenmachermeister
Gerbeth Thomas M. Band 2
Thomas Neuroth GmbH
Neuroth Thomas Band 1
Thomas Reiß GmbH
Reiß Thomas Band 1
Tischlerei
Holczmann Johann Band 1
Tischlerei - Hoffmann & Söhne GmbH
Hoffmann Gottfried Band 2
Tischlerei Heger
Heger Josef Band 1
Tischlermeister
Ing. Kalousek Franz Band 1
TKL Tiefkühllogistik GmbH
Dipl.-Ing. Zacharnik Karl Band 2
Trachtenmaus Pelz & Tracht
Portschy Carina Band 2
Tübeg TürenservicegmbH
Ing. Schaschl Walter Band 1
Übersetzungsbüro
Dr. Koch Rita Band 1
Uhrmachermeister
Piplics Stefan Band 2
Ulla Huprich Hair & Beauty
Huprich Ulla Band 2
Uniformschneiderei Alfred Thuy
Thuy Alfred Band 1
Vegetarische Feinkost- Erzeugung
Hiel Peter Band 1
Video Palast Sabine Soldan
Soldan Sabine Band 2
Video Royal Automaten Verleih/Verkauf
Hader Ferdinand Band 2
Vidi Vici Suchy-Design Optikervertriebs GmbH
Suchy Tomi Band 2
Vienna Aircraft Ges.m.b.H.
Ing. Wettl Stefan Band 2
VPT-Vienna Piano Team
Hahn Michael Band 1
VW Kamper GmbH
Kamper Josef Band 2
W. Dubisar, Restaurierungen Stilmöbel
Dubisar Wilhelm Band 1
W. Geischläger Ges.m.b.H. Licht + Glas + Kunst
Geischläger Wolfgang Band 2
W. Obuch Metalldruck
Obuch Walter Band 1
Walloch-Electronic
Walloch Frank Band 1
Walter A. Renzler Kunststoffverarbeitung IFK
Renzler Walter Band 1
Walter Böck Bau- und Kunstschlosserei
Hochreiter Werner Band 1
Walter Hauser & Co. Ges.m.b.H.
Schweitzer Thomas Band 1
Walter Wagner, Gas-Wasser- Heizung-Sanitär
Wagner Sissi Band 1
Wiener Kosmetikum Georg Dolenky
Dolensky Georg Band 2
WIPARK Garagen AG

Wien Gösser Bierklinik seit 1566
zum güldenen Drachen
Das Restaurant mit Tradition
im Herzen von Wien

Telefon +43 (01) 535 68 97
Telefax +43 (01) 533 75 98 72

A-1014 Wien, Steindlgasse 4

Montag - Samstag, 10 - 23.30 Uhr
Sonn - und Feiertags geschlossen

Hieronymus Kos
Gastwirt

Bieronymus
Bierkultur und feine Schmankerln

Telefon +43 (01) 494 77 77
Telefax +43 (01) 494 77 77 77

A-1160 Wien, Thaliastraße 125 A

täglich von 10 - 1 Uhr

Ing. Warmuth Günter Band 2
WMT GmbH
Schultes Werner Band 2
Wohnkontakt Stefan Fellinger
Fellinger Stefan Band 2
Woletz Schaltuhren-Service
Woletz Reinhold Band 1
Wolfgang Kralik Münzautomaten-Restaurierung
Kralik Wolfgang Band 1
Yigit KEG Lederwaren und Reparatur
Yigit Hasan Band 1

Freizeit, Tourismus und Gastgewerbe

„Die Caterer" Bender & Hillinger OEG
Gailer Thomas Band 2
„Marco Polo Cafe-Restaurant"
Bausbek Alfred Band 2
„Motto" Bernhard Schlacher GmbH
Schlacher Bernhard Band 1
„Restaurant Dreiklang"
Hofer Herbert Band 2
„Stamperl" Gastronomiebetriebsgmbh
Scharf Günter Band 2
„Stanek" Die Tanzschule
Ing. Stanek Wolfgang Band 2
„Trattoria al Caminetto" Gastronomie Betrieb GmbH
Collot Mario Band 2
„Zum letzten Klabautermann" J. Gumatz GmbH
Mag. Gumatz Judith Band 2
Admiral Sportwetten
Mag. Heinzl Oliver Band 2
Aeroflot
Buschlanov Konstantin Band 1
African Safari Club
Rossiwall Peter Band 2
Air Malta Co. Ltd.
Grima Arthur Band 1
Air Mauritius
Hartung Frank Band 1
Alter Klosterkeller im „Passauerhof"
Skocic Zarko Band 2
Altwienerhof
Kellner Rudolf Band 2
Ammersin GmbH
Wiegand Sigrid Band 1
Amstettner Veranstaltungsbetriebe GmbH
Ing. Kropfreiter Johann Band 2

cabaret
RENZ

Wien 2 - Zikusgasse 50
Tel.: 214 31 35

FANTASY
Veranstaltungstechnik
Gesellschaft m.b.H.

Steinbrechergasse 20
A-1220 Wien
Tel. 01-202 58 58
Fax 01-202 58 59

ANA (All Nippon Airways) Grand Hotel
Ruetz Raimund Band 1
Hirsch-Stronstorff Georg Band 2
Arcotel Hotel
Bortoli Rinaldo Band 2
Arcotel Hotel Wimberger Errichtungsgmbh
Schabauer Michael Band 2
Asam-Schlössl und Bamberger- Haus
Netzle Birgit Band 2
Attia El-Masri „Restaurant „Couscous"
El-Masri Attia Band 2
AUA, Austrian Airlines Luftverkehrs AG
Kohlhofer Traude Band 2
Sekt. Cockpitpersonal
Richter Bertram Band 2
Passagierbüro
Blümel Christa Band 2
Austria Center Vienna AG
Dr. Auracher Michael Band 1
Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH
Naglreiter Hans Band 2
Barbaro´s GmbH & Co. KG
Haimburger Michael Band 2
Trummer Albert Band 2
Beuren & Preiss
Beuren Gerhard Band 1
Bieronymus Kos & Co. KEG
Kos Hieronymus Band 2
Bodos´s Conditorei Café
Müller Bodo E. Band 2
Bräunungsstudio „Sonnenstrand"
Roitner Rudolf Band 2
British Airways
Wagner Brigitta Band 1
Buffett Kull Bar, Bar Centrale
Kull Rudi Band 2
Burg-Kino
Dipl.-Ing. Schramek Kurt Band 2
Cabaret Renz
Kratochwil Maria Band 2
Cafe - Konditorei Dietmar Fercher
Fercher Dietmar Band 2
Cafe Diglas
Diglas Hans Band 2
Café Dommayer
Gerersdorfer Gert Band 1
Cafe Gerstner GmbH Nf. KG
Brader Erwin Band 2

Cafe Hawelka
Hawelka Leopold Band 2
Cafe Konditorei Herbert Fürst KG
Fürst Norbert Band 2
Cafe Konditorei Giebisch
Giebisch Leopold Band 1
Cafe Restaurant 3/4 Takt
Motz Johann Band 2
Cafe Restaurant Hummel
Hummel Georg Band 1
Café Restaurant im Ferstel
Nikols Thomas Band 2
Cafe Sperl
Staub Manfred Band 1
Café Bohrturm
Pallan Rudolf Band 2
Café-Meierei Holzdorfer
Holzdorfer Brigitte Band 1
„Cafe-Restaurant Lob & Stop"
Rudischer Alfred Band 2
Cafe-Restaurant Primavera
Pigel Franz Band 2
Cafe-Restaurant Weimar Club-Discothek Palme
Platzer Maximilian Band 2
Card-Casino Movie
Leitner Peter Hans Band 2
Casino Velden
Mag. Resch Othmar Band 1
Casinos Austria AG
Breininger Helmut Band 1
Mag. Dollfuss Friedrich Band 1
Dipl.-Kfm. Dr. Wallner Leopold Band 1
China-Restaurant City Garden GmbH
Liu Xiaoxia Band 2
Christian Beer GmbH
Beer Christian Band 2
Ciao Toscana Kulinarische Spezialitäten
Drosg Gerti Band 2
Cityrama. TCI Reisebüro GmbH
Bögehold Edda Band 1
CITYRAMA-GRUPPE Wien, Budapest & Prag
Witting Susanna Band 1
Columbus Ihr Reisebüro GmbH & Co KG
Dipl.-Kfm. Dr. Ludwig Richard Carl Band 1
Concorde Card Casino
Zanoni Peter Band 2
Cosmos, Das Reisebüro
Engl-Wurzer Helga Band 1
Country Inn & Suites by Carlson
Jalloul Karim Band 2
Courtyard Linz Marriott
Gasteiner Franz Band 2
Dancing Bar Franco´s Club
Andolfo Franco Band 1
Das kulinarische Mysterium Valtsanidis KEG
Dr. Valtsanidis Britt Band 2
Donau Fitness
Mag. Kid Abderrazak Band 1
E.S.T.A. Sport und Reisen GmbH
Dietrich Wolfgang Band 1
EMI Austria GmbH
Schink Catherine Band 2
Engelhardt Gastronomiebetriebsgmbh
Engelhardt Georg Band 1
Enoteca Ristorante Frizzante
Bertoli Sergio Band 1
EOS Kino Josef Huber OHG
Huber Herbert Band 2
Erna´s Gartenland Schutzhaus Heustadlwasser
Lenhardt Erna Band 2
Estanzia Santa Cruz
Stöckl Lucas Band 1
Esterhazykeller Ges.m.b.H.
Moucka Margarete Band 2
ETS Express Travel Service GmbH
Perer Andreas Band 1

Freizeit, Tourismus und Gastgewerbe
Trattoria
La Sorgente
eine Lebensphilosophie.....
eine Kochkultur deren
Feinheit in ihrer
Natürlichkeit liegt!
Buon appetito !
1070 Wien, Schottenfeldgasse 86
Tel.: 526 46 56

Ewald + Eva Plachutta GmbH Hietzinger Bräu
Plachutta Ewald Band 1
Fantasy Veranstaltungstechnik GmbH
Fiala Mischa Band 2
Festival-Kreuzfahrten
Kerber Astrid Diana Band 2
Figlmüller GmbH Restaurations- betrieb und Weinkellerei
Figlmüller Hans Band 2
Fitneß Concept
Ing. Mag. Auer Hans Band 1
Flugtouristik Unternehmen für Reise u. Touristik GmbH
Strutzenberger Gabriele Band 1
Frierss GmbH
Frierss Erich Band 1
Gartenhotel Glanzing
Dr. Kleemann Romy Band 2
Gasthaus „Beim Czaak"
Czaak Peter Band 1
Gasthaus Gösser Eck
Veselka Gabriele Band 2
Gasthaus Jachs
Jachs Richard Band 2
Gasthaus Wrenkh
Wrenkh Christian Band 1
Gasthaus Zum Gambrinus
Neubauer Irene Band 1
Gasthaus Zum Karl
Brucer Anneliese Band 2
Gasthaus Zur Schiefen Schank
Prinz Karl Band 2
Gasthof Grünberg am See Pernkopf KG
Pernkopf Franz Band 2
Gasthof Mayer & Mayer GmbH
Mayer Liselotte Band 2
Gasthof Renner Werner Renner GmbH
Beer Franz Band 2
Gastwirtschaft Karl Wolfsberger
Wolfsberger Karl Band 2
GEO Reisen GmbH
Jansky Alessandra Band 2
Golf Tours Reisebüro GmbH & Co. KG.
Schiller Andreas Band 2
Golfanlage Velden-Köstenberg
Errichtungs- und BetriebsGmbH
Dipl.-Vw. Neumayer Manfred Band 2
Golfrestaurant Schönfeld
Pyreschitz Herbert Band 2Grand Slam
Gastronomiebetriebsgesmbh
Schiffer Matthias Band 2
Grüner Touristik GmbH
Grüner Erich Band 2
Guessclub
Cochler Erich Band 2
Guessclub „La fuente"
Ratay Claudia Band 2
Gulet-Touropa-Touristik
Skucek Renate Band 1
HÄFN Bar Betriebs GmbH
Feichtinger Hans Band 2
Harrer Konditorei-Café GmbH
Harrer Karl Band 2
Hauswirth Restaurant
Wegscheider Sonja Band 2
Havanna Lounge Vienna Veranstaltungsgesmbh
Grund Thomas Band 2
Heurigen-Restaurant Kitzweger
Kitzweger Christian Band 2

Hexenkuch'l und Highländer Restaurant
A-1150 Wien, Ullmannstraße 31
Tel.: 897 21 25
Friedl Christian Band 2

Hilton Vienna
Krammer Hermann Band 2
Hofbräuhaus München
Sperger Michael Band 2
Hotel - Restaurant Brauner Bär
Canestrini Mario Band 2
Hotel „Das Triest"
Sommer Daniela Band 1
Hotel „König von Ungarn"
Binder Christian Band 1
Hotel am Stephansplatz
Plainer Rudolf Band 2
Hotel Amarante Wien JJA Hotel GmbH
Rinder Martin Band 2
Hotel Arkadenhof
Dr. Madani Elmira Band 2
Hotel Bosei & Appartementhotel Vienna
Lang Wolfgang Band 2
Hotel Capri
Pastuszyn Jacek Band 1
Hotel Gutenbrunn
Degelsegger Alfred Band 2
Hotel Imperial
Macho Franz-Josef Band 1
Ortner Hannes Band 1
Weiser Karl Band 2
Intercontinental Wien Hotel BetriebsgmbH
Schnorr Günther Band 2
Jungwirth Norbert Band 1
Hotel Kremslehner Restaurant Firenze
Alonzo Franco D' Band 1
Hotel Marriott
Gajdosik Alfred Band 2
Hotel Papageno Peter Weiss GmbH & Co KG
Weiss Peter Band 2
Hotel Sacher; Sacher Hotels BetriebsgmbH
Bär Christian Band 2
Dipl.-Ing. Gürtler Elisabeth Band 2
Müller Jaroslaw Band 2
Pfligler Friedrich Band 2
Hotel Vier Jahreszeiten
Wurz Erich Band 2
Hotel Wende Horst u. Waltraud Wende OHG
Wende Horst Band 2
Hotel Wolf-Dietrich
Schmelzle Armin Band 2
Ibis HotelbetriebsgmbH
Lugstein Dieter Band 1
Ilonas „Kleines ungarisches Restaurant"
Fodor Maria Band 1
Indien Village
Sakhuja Sunny Band 1
ISC GYM Macho GmbH
Macho Karl Band 1
John Harris Fitneß GmbH
Koppensteiner Susanne Band 2
Jumbo Fitneßtreff
Peer Elisabeth Band 1
Jumbo-Touristik Stefan Senft Reisebüro GmbH
Mag. Bruckmüller Christian Band 2
K. u. K. Hofzuckerbäcker Ch. Demel´s Söhne GmbH
Sans Erich Band 1
K. u. K. Hofzuckerbäcker Ch. Demel´s Söhne GmbH Produktion
Augustin Franz Band 2
K+K Palais Hotel
Schreiner Rudolf Band 1
Kaffee-Restaurant KO & KO
Kollmann Robert Band 2
Kartenbüro Flamm
Kapek Eva Maria Band 1
Kay´s Bistro GmbH
Wörsching Kay Band 2
Keplinger Kartbahnen
Keplinger Maximilian Band 2
Kindergarten und Hort Regenbogen
Watzinger Ingrid Band 1
Kleines Café
Pöschl Hanno Band 1
Kom.-R. Franz H. Grundwalt Gastronomiebetrieb
Grundwalt Franz H. Band 2
KommR. Johann Szegö
Szegö Johann Band 2
Konditorei Loidolt
Loidolt Christine Band 2
Konditorei.-Kaffee-Zauner GmbH-CoKG
Zauner Josef Band 2
Konditorei-Kaffee Zauner
Zauner Hildegard Band 2
Krah-Krah
Salchenegger Christine Band 1
Kupferdachl & Leupold
Macku Eduard Band 1
Kurt Brunner Feinkost - Imbiß
Brunner Kurt Band 2
La Créperie GmbH

Copyright(ver.)

PIZZA Bizi

1010 Wien, Rotenturmstraße 4
Tel. 513 37 05
1010 Wien, Franz Josefs-Kai 21
Tel. 535 79 13
1100 Wien, Favoritenstraße 105
Tel. 600 50 10

Inh. Ali Rahman

Als Testsieger des Standards

die Nummer 1 in Wien

in Umsatz und Geschmack!

U3

Mit freundlicher Unterstützung
des

Restaurant U3
A-1150 Wien
Goldschlagstr. 33
Tel.: 982 9 289

Frau Susanne Acherer

Jordan Helmut Band 1
La Pasteria
Bottari Maria Band 2
La Sorgenta Restaurant GmbH
Schiano Lo Moriello Michele Band 2
Landgasthof Föhrenhof
Barthon Josef Band 2
Langer Café-Konditorei Kitzbühel
Langer Herbert Band 2
Lindmayer GmbH Donaurestaurant
Lindmayer Elisabeth Band 1
Magdalenenhof am Bisamberg Manfred Schrenk
Schrenk Manfred Band 1
MAK-Kaffeehaus GmbH
El-Batawi Boguslawa Band 1
Manhattan Sportanlagen BetriebsgmbH & Co KG
Span Gerhard Band 2
Marco Polo Hotels
Reisinger Gertrude Band 1
Martin Zimmermann GmbH
Zimmermann Martin Band 1
Medl Bräu GmbH & Co KG
Medl Johann Band 2
Metropolis - Mühlbauer Reisen GmbH
Mühlbauer Sabine Band 2
Minoritenstüberl
Wojta Andreas Band 2
Mörbisch Tourismus
Keller Dietmar Band 2
Neckermann Reisen AG
Lipa Helmut Band 2
NÖ Donaufestival GmbH
Dr. Kraulitz Alf Band 2
Öhlschuster Gastronomie GmbH „Devine Bar"
Öhlschuster Alfred Band 1
Original Wiener Palatschinken Kuchl & Pfandl GmbH
Heindl Erich Band 2
Orther Stub´n Seeschloß Orth
Aringer Thomas Band 2
Österreichische Hotel- und
Fremdenverkehrs-Treuhand GmbH
Mag. Dr. Hartl Franz Band 1
Österreichische Lotterien GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Wallner Leopold Band 1
Pharmador Hotel-Betriebs- u.
LiegenschaftsverwaltungsgmbH
Hofer David Band 2
Piano Express Inh. Kurt Zöchling
Ing. Mag. Zöchling Kurt Band 2
Pizza Bizi
Rahman Ali Band 2
Pizzeria „La Laterna" Dalle Mulle GmbH
Dalle Mulle Adriano Band 1
PLACHUTTA
Plachutta Mario Band 2
Prochaska & Walz GmbH
Prochaska Hans-Georg Band 1
Quellensauna
Danek Manfred Band 1
Radisson SAS Palais Hotel Vienna - Restaurant Le Siecle
Bayer Arnold Band 2
Rathausstüberl Weinlaubengasthof
Vollath Monika Band 2
Reisebüro Gruber
Gruber Maria Band 1
Renaissance Penta Vienna Hotel
Stranzl Ernst Band 2
Renaissance Wien Hotel
Operschall Barbara Band 1
Restaurant „Cantinetta Antinori"
Brunner Markus Band 2
Restaurant Schwarzer Anker

ZENTRALES
RESERVIERUNGSBÜRO
A-1140 Wien, Linzer Straße 161
Tel.: 911 49 10 Fax: 910 02/69
e-mail: headoffice@rosenhotel.com
url: www.rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
KAVALIER
A-1140 Wien, Linzer Straße 165
Tel.: 910 02 - 0 Fax: 910 02/59
e-mail: kav@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
AM AUGARTEN
A-1020 Wien, Heinestraße 15
Tel.: 214 35 07 Fax: 214 35 07/81
e-mail: aug@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
INTERNATIONAL
A-1080 Wien, Buchfeldgasse 8
Tel.: 403 52 91 Fax: 403 52 91/62
e-mail: int@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
EUROPAHAUS
A-1140 Wien, Linzer Straße 429
Tel.: 979 25 38 Fax: 979 25 36/101
e-mail: eur@rosenhotel.com

ROSEN HOTELS AUSTRIA

UND SIE FÜHLEN SICH WOHL.

Wien - Graz - Salzburg

Als Spezialist für Gruppenreisen und Städtetourismus,

mit dem richtigen Know How für Ihre Seminare und Tagungen,

sowie dem gediegenen Komfort und den passenden Angeboten für Geschäftsreisende, und Individualgäste,

in der 4 und 3 Stern Kategorie.

Sommerbetriebe
Juli bis September

ROSEN-HOTEL
BURGENLAND 3
A-1060 Wien, Bürgerspitalg. 17
Tel: +43 / 1 / 597 94 750
e-mail: b3@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
WIEDEN
A-1040 Wien, Schelleing. 36
Tel: +43 / 1 / 50 15 20
e-mail: wie@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
NIEDERÖSTERREICH
A-1020 Wien, Untere Augarten Str. 31
Tel: +43 / 1 / 33 11 40
e-mail: nie@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
STEIERMARK
A-8010 Graz, Liebigg. 4
Tel: +43 / 316 / 38 15 03
e-mail: gra@rosenhotel.com

ROSEN-HOTEL
SALZBURG
A-5020 Salzburg, Struberg. 1
Tel: +43 / 662 / 439 63 90
e-mail: sal@rosenhotel.com

Dipl.-Ing. Niedermayer Felix Band 2
Restaurant „beim Novak"
Schöner Andreas Band 2
Restaurant „KORSO" Hotel Bristol
Gerer Reinhard Band 1
Restaurant „Orpheus" Fotini GmbH
Dermitzakis Eleftherios Band 1
Restaurant „Resi-Tant"
Mechter Ilse Band 2
Restaurant „Walfisch" Gerhard Huber
Kopatz Heidi Band 2
Restaurant Drei Husaren Uwe V. Kohl GmbH & Co KG
Kohl Uwe Vinzenz Band 2
Restaurant Eckel
Zarl-Eckel Maria Band 2
Restaurant Fadinger
Fadinger Josef-Julius Band 2
Restaurant Gösser Bräu
Wegenstein Harald Band 2
Restaurant Kardos Stefan Kardos GmbH
Kardos Robert Band 1
Restaurant Korso
Willmann Martina Band 2
Restaurant Living Room
Buchberger Manfred Band 2
Restaurant Perauer
Perauer Susanne Band 2
Restaurant Plachutta
Dernez Martin Band 2
Restaurant Schimanszky
Schimanszky Franz Band 2
Restaurant Steirereck
Schmid Herbert Band 2
Restaurant Symphony
Hinteregger Werner Band 2
Restaurant Tantris
Bosch Paula Band 2
Restaurant Tempel
Warzwiesinger Rudolf Band 2
Restaurant U3
Acherer Susanne Band 2
Restaurant Waldviertlerhof
Krenn Claudia Band 1
Restaurant-Cafe Kaller
Kaller Ernst Band 2
Restaurant W. Cäsar
Cäsar Wolfgang Band 2
Ristorante da Contessa GmbH
Leistner Robert Band 2
Ristorante La Ninfea De Giuseppe GmbH
Barbaro Luigi Band 2
Ristorante La Ninfea De Giuseppe GmbH
Surlina-Poropat Ivo Band 2
Rogner International Hotel Biedermeier
Schäffert-Fuchs Kornelia Band 1
Roman Loos
Loos Roman Band 2
Rosenberger-Restaurant BetriebsgmbH & Co. KG
Higer Emilie Band 2
Rosen-Hotels-Austria GastgewerbebetriebsgmbH
Kallat Rudolf Band 2
Rothensteiner Appartments und „Restaurant „Kellerstöckl"
Rothensteiner Bernd Band 2
s´ Müllerbeisl HKS Restaurant GmbH
Operschall Andreas Band 1
s´Brückenbeisl
Trappmeier Ingeborg Band 2
Scheker Reisebüro AG
Eder Ursula Band 1
Schloß Prielau Jörg Wörther GmbH
Wörther Jörg Band 2
Schloßhotel Freisitz Roith
Parzer Johann Band 2
Schlumberger AG
Mag. Wutzl Robert Band 2
Schönbrunner Tiergarten GmbH
Dr. Kolar Kurt Band 1
SCK - Slowakisches Reisebüro GmbH
Narozny Renate Band 2

Segel & Surfcenter
Bootszubehör, Reparatur und Servicearbeiten aller Art
A-1090 Wien, Spittelauerpl.2
Tel.: 317 26 64 Fax: 310 07 84
Walus Martin Band 2

Segelschule Gmunden
Dipl.-Ing. Pahl Dietwald Band 2
Seniorenhotel Haus Anneli
Steibl Anneli Band 1
SfabrikG-die sargfabrik Cafe-Restaurant-Bar GmbH
Dreer Jörg Band 1
Slender You - City
Raschovsky Renate Band 1
Slender You - Donaustadt

Copyright(ver.)

Riccardo
Trattoria Pizzeria

Italienische und internationale Speisen,
sowie Pizzen aus dem Holzofen
1090 Wien, Reznicekgasse 3
Tischreservierung Tel.: 319 69 39

Ciao Riccardo!

Öffnungszeiten:
Montag-Freitag von 11.00 bis 14.30
von 17.30 bis 23.30
Samstag u. Feiertag von 18.00 bis 23.00
Sonntag Ruhetag

Freizeit, Tourismus und Gastgewerbe
Reisebüro SATUR

Ihr Spezialbüro für Reisen in die
Tschechische und Slowakische Republik

SATUR

- Prag, Bratislava, ...
- Kurorte (Piestany, Karlsbad, ...)
- Individuelle Reisen, Gruppen- und Kurreisen

SATUR - Parkring 12 - 1010 Wien
Tel.: 512 01 99 - Fax: 512 01 99-85
E-Mail: satur@xpoint.at

Eine Region lädt ein . . .

Mödling bei Wien, die „Perle des Wienerwaldes",

Schwarzer Turm

Augengläser

eine romantische kleine Stadt mit einer 1000jährigen Geschichte, am Rande des Wienerwaldes gelegen.
Mit seinen zahlreichen historischen Sehenswürdigkeiten aus den verschiedensten Jahrhunderten, mit seinen romantischen Ruinen lädt Mödling zum Bummeln und Genießen ein.

Die älteste Fußgängerzone Österreichs bietet mit seiner Beiselszene ein einmaliges Flair.

In der Umgebung finden Sie 95 km Wanderwege (Beethoven- und Schöffel-Wanderwege) im Naturschutzgebiet Eichkogel und ausgedehnte Radfahrwege in und um Mödling.

Berühmter Faschingsort, Museen, vorgewärmte Freibäder, einziges Bauhausstil-Hallenbad (Erlebnisbad) Österreichs, Sauna, Solarien, Tennis, Fischen, gepflegte Gastronomie, kulturelle Veranstaltungen, jährlich stattfindende Ritterspiele. Gute Verkehrsverbindungen mit Bahn, Schnellbahn und Autobus nach Wien.

Zentrale Lage für Ausflüge in das Schneeberggebiet und ins Burgenland.

Tourismusverband Mödling
Telefon 0 22 36 / 26 7 27, Postfach 34
A-2340 Mödling

SEGELSCHULE
SEGELBOOTVERMIETUNG
ELEKTROBOOTE
SCHIFFSFÜHRERSCHULE
MOTORBOOT-TAXI, RUNDFAHRTEN
SEEFAHRTSCHULE (SEGEL+MOTOR)
FUNKAUSBILDUNG (GMDSS)

http://www.yachtschule.at

SEGELSCHULE · GMUNDEN
ÖSTERREICH

http://www.yachtschule.at

TRAUNSTEINSTRASSE 25
A - 4810 GMUNDEN
TEL. 07612 / 75 1 00
FAX: 07612 751003

Slender You® -CITY

Figure Salon

Slender You - was ist das?

SLENDER YOU ist ein Gymnastikprogramm, das ursprünglich zur Bewegung und Therapie in den fünfzig Jahren in den USA für polioerkrankte Menschen entwickelt wurde. Motorisierte Tische, bewegten den Körper. Man stellte in der Anwendung bald fest, daß sich, neben medizinischen Erfolgen, der Körper durch das Training an den SLENDER YOU-Tischen festigte und vom Umfang her reduzierte. So wurden ein Programm entwickelt, bei dem der Körper speziell auf schonende Weise t rainiert wurde und das sich nun immer größerer Beliebtheit erfreut.

Slender You - wie geht das?

Während Sie sich in angenehmer Atmosphäre entspannen, werden Ihr Stoffwechsel und Ihre Durchblutung in Schwung gebracht, wird die Sauerstoffaufnahme gesteigert und damit Ihr Körper entschlackt. Hüften, Po, Bauch, Taille und Beine werden gestrafft und geformt. Cellulite wird weniger, und die Ausdauerkondition wird verbessert. Man fühlt sich einfach wohl!

Renate Raschovsky
1010 Wien Singerstraße 11A Tel. 513 79 19

Kamhuber Ludmilla Band 2
Spaghetti & Co.
Gruber Norbert Band 1
Stadion KG
Dr. Riemer Kurt Band 1
Stanek & Stefan Senft Reisebüro GmbH
Stanek Fritz Band 1
Steirisches Schmankerlstüberl STS
Kollegger Johann Band 2
Strasshofer Weinkrug
Trapl Christian Band 2
Tanz- und Ballettschule Nora
Szirmay Nora Band 2
Tanzschule Prof. Willy Fränzl
Bräuer-Fränzl Lucie Band 2
Tanzschule Willy Elmayer- Vestenbrugg GmbH
Dipl.-Kfm. Schäfer-Elmayer Thomas Band 1
Tanzstudio „Mänada"
Mag. Schopf Ursula Band 1
Taubenkobel Walter Eselböck
Eselböck Walter Band 2
Tauchsport Adria
Käferböck Peter Band 2
Th. Pitzinger
Gruber Angela Band 1
The Ferry Center Erich Kreutzer GmbH
Kreutzer Erich J. Band 1
Theaterkartenbüro
Holenia Barbara Band 1
Theaterkartenbüro Alserstraße
Fiklik Gertrude Band 1
Theaterkartenbüro Roessler
Roessler Erika Band 1
Tiempo Buch-Cafe-Bar
Mag. Bohdal Alice Band 2
Tourismusverband Altmünster
Maurer Stefan Band 2
Tourismusverband Traunkirchen
Höller Rosa Band 2
Trattoria Riccardo Pizzeria
Halper Richard Band 2
Travac Touristik Austria
Marek Sylvia Band 1
Tschechische Zentrale für Tourismus
Dipl.-Ing. Zelenka Karel Band 2
Turkish Airlines
Dalgic Ucal Band 2
Vienna Plaza

„Zum Jockey-Club"

ALFRED MÜLLER K.G.
ROBERT RUZICKA
SCHNEIDER & HEMDENMACHER

HERRENMODE & MASSARBEIT

1010 WIEN, TEGETTHOFSTRASSE 7 - 5125911

Matt Werner Band 2
Vienna Sightseeing Tours,
Wr. Rundfahrten GmbH & Co. KG
Panzer Manfred Band 1
Vollwert-Restaurant Lebenbauer
Lebenbauer Karl Band 1
Waldviertler Hof Josef Leeb GmbH
Helmer Josef Band 1
Weibels Wirtshaus & Weinhandlung
Weibel Hans Band 2

Weingut Ing. Werner Welser
Probusgasse 12
A-1190 Wien
Ing. Welser Werner Band 2

Weingut Umathum
Umathum Josef Band 2
Weinschenke Christian Weihrauch
Weihrauch Christian Band 2
Werzer Tenniszentrum
Potutschnig Wolfgang Band 1
Wiener Kongreßzentrum Hofburg BetriebsgmbH
Straub Walter E. Band 1
Wieselburger Bierinsel GesmbH
Musil Maria Band 2
Wirtshaus Zum Eder
Fröhlich Regina Band 2
Wr. Messen & Congress GmbH
Ing. Mag. Waschl Alfred Band 2
Your Way Reisen, Schilberg & Gall GmbH
Schilberg Silvia Band 1
Zirkus Benneweis
Nikolajev Andrej Band 2
Zum Jockey Club Alfred Müller KG
Ruzicka Robert Band 2
Zum Kuchldragoner Inh. Liselotte Holzfeind
Gutharc Ronald Band 2

Technik

A. Junek GmbH.
Dipl.-Ing. Junek Anton Band 1
A.K.I.S. - Alexander König Internet Services
König Alexander Band 2
ABB Krems Service GmbH & Co KG
Ing. Ruthner Harald Band 2
ABS Tonstudio
Bestereimer Alexander Band 1
ACC Consulting GmbH & Co KEG
Dr. Schlesinger Roland Tal Band 2
Achammer, Tritthart & Partner,
Architekten und Ingenieure OEG
Dipl.-Ing. Dr. Grossmayer Rudolf Band 1
Agentur Steinwender & Partner KEG
Katzettl Matthias Band 1
AISIN Europe S.A.
Sedlitzky Tibor Band 1
Alfred Böckl, Maschinenhandel
Böckl Alfred Band 2
Alitec GmbH
Buchberger Rudolf Band 1
Allplan GesmbH und Teletech GesmbH
Schindler Susanne Band 2
Alpha Data EDV-Dienstleistungen
Sabler Elisabeth Band 2
Alpha-Planen
Kögl Helmuth Band 1
AMM Techn. Produkte
Ing. Marhold Michael Band 2
AMP Österreich GmbH
Wanzenböck Franz Band 1

API PVC- und Umweltberatung GmbH
Dr. Roder Helga Band 1
Apple Point VIDI Peter Schneider KEG
Schneider Konstantin Florian Band 1
Architekt
Mag. Eder Engelbert Band 1
Architekt
Mag. Hagenauer Karl Band 1
Architekten, Diplomingenieure W. & T. Windbrechinger
Dipl.-Ing. Windbrechinger Wolfgang Band 2
Architektenbüro
Dipl.-Ing. Busch Heinz Horst Band 2
Architekturbüro
Mag. Frank Irmgard Band 1
ARGE Mag. Kabele & Partner
Mag. Kabele Johann Band 2
ASPERS Betriebsberatung u. Datenverarbeitung GesmbH
Dipl.-Ing. Gasz Angelika Band 2
Austrian Energy and Environment
Dipl.-Ing. Zweimüller Peter Band 1
Autoreparatur-Center C. Mielniczek
Mielniczek Claus Band 1
AXIS - Ingenieurleistungen
Dipl.-Ing. Friedrich Ortfried Band 2
B & C EDV-Systeme GmbH
Martinkovich Friedrich Band 2
Bauch & Kiesel GSPR
Kiesel Reinhard Band 1
BEKO Ing. P. Kotauszek GmbH
Ing. Kotauczek Peter Band 2
Michal Paul Band 2
BHS Brandschutz- KontrollgmbH
Ing. Preterebner Karl Band 1
BJS GmbH
Jenisch Albert Band 2
Blecha & Cseh OEG
Cseh Wolfgang Band 1
BPS Engineering Brunner & Partner OEG
Brunner Werner Band 2
CA-Informations-Technologie
Beratungs-u. Datenverarbeitungsgmbh
Mag. Böhm Werner Band 1
CA-Informations-Technologie GmbH
Tomicek Gerhard Band 1
Care Data
Nemetz Rainer Band 1
CARE-COMPANY Projektagentur GmbH
Mag. Nowak Andrea Band 1

CGI Informatik GmbH
Bichlmaier Karl Band 1
Christian Lakovits & Team
Lakovits Christian Band 2
Christine Hafner - Datenerfassung
Hafner Christine Band 2
Coco Software Engineering GmbH
Rapf Klaus Band 2
Comfort Bauträger GmbH
Dr. Schachner Robert Band 1
Computer Service Ostermann
Ing. Ostermann Franz Band 2
Controlmatic
Ing. Wimmer Franz Band 2
Coop Himmbelblau
Dipl.-Ing. Prix Wolf D. Band 1
CPSnet EDV Online Service
Zalaudek Raimund Band 2
CSE System GmbH.
Dr. Raetzsch Harald R. Band 2
CSO.NET Telecom Services
Ing. Osou Erich Band 1
D. Dipl.-Ing. Michel H. Müller Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Müller Michel H. Band 1

Österreichs führender IT-Dienstleistungskonzern

1966 wurde BEKO als Technisches Büro für Maschinenbau in Wien gegründet und hat sich bis dato zu Österreichs größtem Dienstleistungskonzern mit 1.500 MitarbeiterInnen entwickelt. BEKO heißt Beratung und Konstruktion - die nützliche Anwendung von Wissen. State-of-the-Art Wissen und Perfektion sind unsere Werkzeuge für innovative IT-Problemlösungen. In den Bereichen Informationstechnologie und Ingenieurwesen, die einer beispiellosen, rasanten Entwicklung unterworfen sind, ist es uns gelungen, ein verläßlicher Partner für unsere Kunden zu werden.

Der Unternehmensbereich **'Die ComputerLeute'** unterstützt Kunden in den Bereichen **Softwareentwicklung** und **Consulting.** Die Entwicklung individueller Software erfolgt gemeinsam mit dem Kunden und umfaßt Analyse, Programmierung, Test und Dokumentation in den einzelnen Projektphasen.

Competence Center als Wissenspool für unsere Kunden:

- Projektmanagement
- Electronic Business
- Geschäftsprozeßmanagement
- Betriebswirtschaftliche Standardsoftware.

Das Know-how unserer MitarbeiterInnen ist unser Kapital. Die **BEKO AKADEMIE** ist ein firmeneigenes Ausbildungszentrum und bietet allen MitarbeiterInnen ein umfassendes Schulungs- und Trainingsprogramm. Aufgrund unserer Marktkenntnisse wissen wir, welche Qualifikationen in der Zukunft gebraucht werden. In unserem Ausbildungszentrum vermitteln wir diese Qualifikationen. Praxis- und zukunftsorientiert. Großes Gewicht wird in der BEKO AKADEMIE auch auf die Persönlichkeitsausbildung gelegt. Zusätzlich zu den Fachveranstaltungen gibt es Seminare zum "Update" der "Soft-Skills".

Der Unternehmensbereich **ENGINEERING** bietet technische Dienstleistungen für alle Ingenieursdisziplinen:

- Planung Maschinen- und Anlagenbau
- Planung Elektrotechnik und Haustechnik
- CAD/CAM/CAE-Lösungen
- Technische Software

Pauschalengineerig nach ISO Normen garantiert eine kosten- und termingerechte Realisierung.

BEKO Ing. P. Kotauczek GmbH

Modecenterstraße 22/A1, A-1030 Wien
Tel.: 01/797 50-0, Fax: 01/797 50-76, Email: marketing@beko.at

www.beko.at

Wir sind ISO 9001 zertifiziert

Copyrighted material

d:/d4c = drössler:/design for communication
Dr. Drössler Peter Band 2
Datakom Austria GmbH
Dipl.-Ing. Martinek Kurt Band 2
Mag. Prochazka Erich Band 2
Datanet GmbH
Dipl.-Ing. Synak Juraj Band 2
Design in Motion Computeranimation
Pallan Peter Band 2
Dipl. Ing. A. Winkler & Co. BaugmbH
Mag. Riess Herbert Band 1
Dipl. Ing. Florian Pfaffenbichler
Dr.-Ing. Pfaffenbichler Florian Band 2
Dipl.-Ing. Alfred Offner GmbH.
Dipl.-Ing. Offner sen. Alfred Band 1
Dipl.-Ing. Christoph Balogh GmbH. Lustige Informatik
Dipl.-Ing. Balogh Christoph Band 2
Dipl.-Ing. Ernst Krystufek GmbH & Co KG
Krystufek Axel Band 1
Dipl.-Ing. Ernst Krystufek GmbH. & Co. KG
Dipl.-Ing. Krystufek Ernst Band 2
Dipl.-Ing. Franz Toporek Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Toporek Franz Band 2
Dipl.-Ing. H. Strasser KEG Austria Telematics Engineering
Dipl.-Ing. Strasser Helmut Band 2
Dipl.-Ing. Karba GmbH
Ing. Cantini-Karba Lilly Band 1
Dipl.-Ing. Rudolf Kretschmer Ingenenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Kretschmer Rudolf Band 2
Dipl.-Ing. Taksás Mihály Zivilingenieur für Hochbau
Dipl.-Ing. Taksás Mihály Band 2
Dipl.-Ing. Wolfgang Habian
Dipl.-Ing. Laubenstein Astrid Maria Band 2
Diplom Architekt Peter Rosentreter
Rosentreter Peter Band 1
Distrelec
Fracheboud Jean-Pierre Band 1
Dr. Barbara Schütze Kommunikation
Dr. Schütze Barbara Band 2
Edicom GmbH
Laher Ingrid Band 1
EDV 2000 Systembetreuung GmbH
Tögel Gerhard Band 1
EDV-Softwarehaus Mung KG
Ing. Mung Herbert Band 1
Elektro 4 Asse
Parzer Elfriede Band 1
Elektro Hans Huemayer´s Wtw.
Huemayer Helga Band 1
Elektro Positiv
Langer Peter Band 1
Elektroinstallationen KG
Stefanides Walter Band 1
Elektro-Service Grozner
Grozner Anton Band 1
Elektrotechniker
Ing. Astl Wolfgang Band 1
EPICOM Software Consultant GmbH
MMag. Milan Hannelore Band 1
ERES NETconsulting GmbH
Mag. Ertler Alexander Band 1
Erwin Bauer KEG
Mag. Bauer Erwin Band 2
Eunet EDV-Dienstleistungs-GmbH
Mag. Fiala Monika Band 2
EVU Ingenieur Gesellschaft
Dipl.-Ing. Bacher Reinhold Band 1
Fach Security GmbH
Prem Helmut Band 1
Florian Elektro GmbH
Ing. Schwarz Helmut Band 2
Fortin GmbH.
List Christian Band 2
Foxboro Eckardt GmbH
Ing. Kerschhofer Ernst Band 2
Freischaffend
Dipl.-Ing. Dr. Endmayer Gerd Band 1
Herrdegen Peter Band 2
Dipl.-Ing. Michaeler Thomas H. Band 1
Dipl.-Ing. Prause Walter Band 1
Ing. Winkler Helene Band 1
Dipl.-Ing. Schneider Thomas Band 2
Frieden, Gemeinnützige Bau- u. Siedlungsgenossenschaft
Dipl.-Ing. Rouschal Gerhard Band 1
Gas-, Wasser-, Heizungs- Installationen Heinisch
Heinisch Johann Band 2
Gemeinde Datenservice GmbH
Mag. Broschek Johannes Band 1
Global One, Tele- kommunikationsdienste GesmbH
Dörnbach Friedhelm Band 2
Grafix Computerbild GmbH
Kaspar Martin Band 1
Gustav Spindler Information & Communikation Systems
Dipl.-Ing. Spindler Gustav Band 1
H. Kratky Kabeltechnik
Kratky Eva Band 1

Copyrighted material

Österreichs Nummer 1 im Internet bietet Ihnen als erster Internet-Service-Provider echte Qualitätsgarantien. **EUnet garantiert Tempo:** Der schnellste Zugang zum Internet durch unser High-Speed Datennetz. **EUnet garantiert Freizeichen:** Immer ein freies Modem für Sie. Ohne Besetztzeichen und Wartezeit. **EUnet garantiert maximale Sicherheit** bei der Datenzustellung. **EUnet garantiert schnelle Hilfe:** Unser professioneller Helpdesk ist für Sie da. Die Einhaltung unserer Qualitätsgarantien können Sie jederzeit selbst auf unserer Website überprüfen. Details unter: www.Austria.EU.net/products/sla.htm
Tel: +43 (1) 899 33-933,
E-Mail: office@Austria.EU.net

EUnet
Your Internet Partner - everywhere

Copyrighted material

H. und A. Pfeifer GmbH
Pfeifer Michael Band 2
Harry Pietschmann BWS (Beratung, Wartung, Software)
Pietschmann Harry Band 1
Helios, A.E.T., Neo-Farm
Ing. Loidl Helidor Band 2
Helmut Wally GmbH. & Co KG Elektroinstallationen
Wally Renate Band 1
Höheres Chemisches Institut
Dr. Dickert Franz Band 1
Hydrographisches Zentralbüro
Dr. Nobilis Franz Band 1
IBK Ingenieurbüro
Ing. Koller Michael Band 2
IBW Wagner Ingenieurbüro GmbH
Dipl.-Ing. Wagner Franz Band 2
Info Media Systems W. Karban
Karban Walter Band 2
INFORM Datensysteme GmbH
Sitter Ludwig Band 2
InfraSoft Datenservice GmbH
Rogetzer Klaus Band 1
Ing. Alois Binder GmbH
Ing. Binder Alois Band 1
Ing. Binder Schwimmbad Technik
Ing. Binder Karl Band 2
Ing. Weidmann und Partner GmbH
Ing. Weidmann Hubert Band 2
Ing. Wilfried Hufnagl Industrieelektronik
Ing. Hufnagl Wilfried Band 2
Ingenierbüro, Technisches Büro für Garten-Landschaftsgest.
Kratochwill Sepp Band 2
Inside Objekteinrichtungs GmbH
Weiser Wolfgang Band 1
Intenet-Aktiv. EDV-Christian Scherndl
Scherndl Christian Band 2
Intentia Austria EDV-Beratung GmbH
Amann Alfred Band 2
Interlab GmbH
Weigl Rainer Band 2
INTERMEDIA Imaging & New Media Production GmbH
Neuhold Uwe Band 2
International Data Corporation Loisel-Spiel-Zach GmbH
Dr. Loisel Alexander Band 1
Internet Consulting Service Hofer + Hoffmann OEG
Hofer Paul Band 2
ISS Servisystem Gmbh
Strutzenberger Erika Band 2
ISS Servisysteme GmbH
Maximilian Michael Band 1
J. Manhardt GmbH
Schmidtmayr Margit Band 1
Johann Diem KG. Inh. H. Schwab
Schwab Heinrich Band 1
Josef Panzenböck
Panzenböck Josef Band 1
Judith Kranz Computer Circle
Kranz Judith Band 2
Kuchler-Glastechnik und Design
Kuchler Hildegard Band 1
Kurz und Gut
Kurz Erich Band 1
Laborex AG
Ing. Leitgeb Thomas Band 1
LBW-Kommerz Prack GmbH
Strau Claudia Band 2
LINDE Kältetechnik GmbH
Ing. Gruber Helmuth Band 2
Lj. C. Kasal Datenverarbeitung & Informationstechnik
Dipl.-Kfm. Crnekovic´-Kasal Ljubica Band 2
Loga-Data GesmbH
Ing. Hajtmanek Gerhard Band 2
Louis Jörg GmbH
Ing. Jörg Helmut Band 1
L-Präzissionstechnik GmbH
Mag. Lechner Andreas Band 2
Martin Mittermair Architekt DI Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Mittermair Martin Band 2
Maschinenbau Schimom
Ing. Schimon Edgar Band 2
MBO International Electronic GmbH
Mag. Sauseng Helmut M. Band 1
Media & More R. Zwettler
Ing. Zwettler Robert Band 1
MEDOX - PR und Kommunikationsmanagement
Mag. Husny Farid Band 2
Metromedia International Telecommunication Inc.
Orbell Craig L. Band 1
Morawetz Technische Schreibsysteme
Morawetz Clemens Band 2
NCS Netline-Cabling-Systems GmbH
Rapf Roman Band 1
Nemetschek GmbH
Dipl.-Ing. Mundel Wolfgang Band 2
New Technology Consulting Group International
Weihsbeck Gerhard Band 1

Copyrighted material

netSphere Informationstechnologie GmbH
A-1060 Wien, Mariahilferstr. 27/8
Tel.: 585 2800 Fax: 585 2800-19
e-mail: office@netsphere.at
http://www.netsphere.at
Vogelsinger Ernest E. Band 2

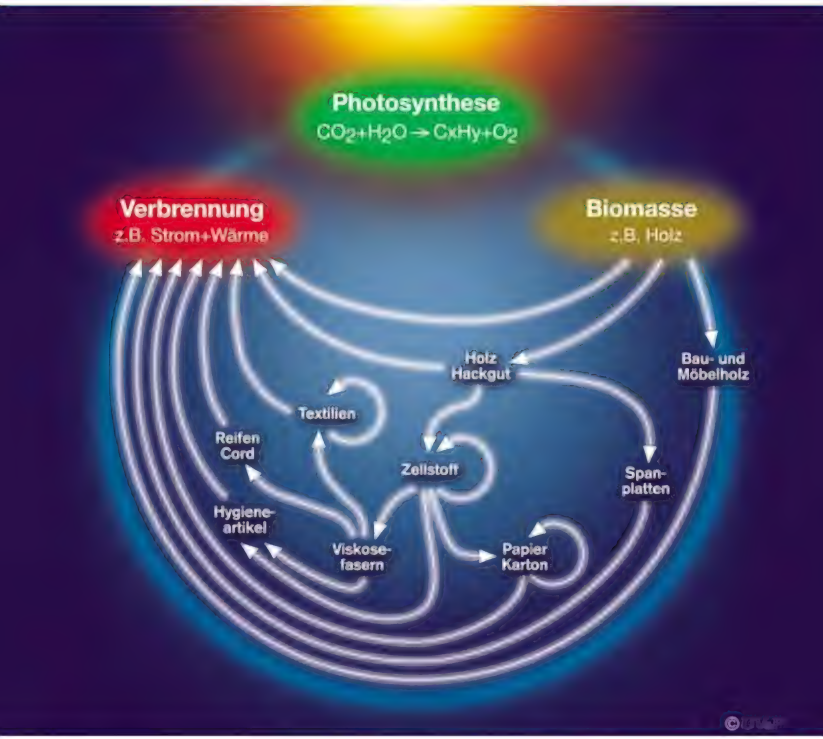
Novaplan, Bautechnisches Planungsbüro GmbH
Ornauer Werner Band 1
Otto Pelka & Co Werno Werk
Ing. Mag. Pelka Trude Band 2
Page-Design H. Ulreich
Ulreich Hans Band 2
Panatronic GmbH
Schmidt Ewald Band 2
Parisini Imaging Dr. Parisini KG
Prodinger Christian Band 1
PC Gourmet Schmid & Witschel
Mag. Witschel Christiaan Band 1
Porr Umwelttechnik AG
Dipl.-Ing. Chlan Peter Band 2
Ing. Hesoun Wolfgang Band 2
Post & Telekom Austria AG
Martinek Gerhard Band 1
Hemmer Richard Band 2
Pro In Gruppe
Ing. Eichler Eckhart Band 2
Projekt-Plan BauplanungsgmbH
Ing. Fischer Michael Band 2
Puraqua Umweltanlagen GmbH
Knoll Manfred Band 1
Raiffeisen Daten Service Center GmbH
Dipl.-Kfm. Luef Hans-Jürgen Band 1

Progressive Dataworks Design
Desktop Publishing
Internet Design
A-1020 Wien, Taborstr.85/5
Tel: 216 40 28 Fax: 218 62 27
http://members.magnet.at/progdat
Dink-Welman Sylvia Band 2

Raiffeisen Rechenzentrum GmbH
Hell Martin Band 1
Raphael Weinberger Industriedesign
Weinberger Raphael Band 1
Recording Equipment
Koller Dietmar Band 1
Rudolf Uherek GmbH
Breiteneder Ilse Band 1
Scan Paint & Print
Dürr Michael Band 2
SDS-Software Daten Service GmbH
Strasser Werner Band 1
Servico GmbH
Bandat Christina Band 1
S-G-R Sicherheitstechnik, Gerätereparatur GmbH
Ing. Mag. Kraus Peter Band 2
Sight and Sound Studio
Dipl.-Kfm. Dr. Kotschwar Emil Band 2
Sigma Technik
Schlegel Gernot Band 1
Sirocco White, Child & Beney GmbH
Ing. Gegenbauer Franz Band 1
Softdes GmbH
Bareis Jutta Band 2
Softwareentwicklung und Service
Salsching Willibald Band 2
Solutions by Roman Redl
Redl Roman Band 2
SRS Gesellschaft für Elektrotechnik-Maschinenbau
Ing. Knaller Gerhard Band 1
Staatlich befugter und Beeideter Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Angst Josef Band 2
Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Mag. Wallner Harald Band 2
STINNES Reifendienst
Vihan Regina Band 2
Stoik & Partner GmbH
Ing. Stoik Alois Band 1
Storage Technology Network Systems GmbH
Salzmann Günther Band 1
Studio Mitschka
Mitschka Willy Band 2
Studio Scheuner
Bittner-Scheuner Eva Band 1
SWS EDV Software GmbH
Dipl.-Ing. Schwingenschlögl Franz Band 1
Systec Industrieautomation GmbH
Ing. Girth Günter Band 1
Technisches Büro Ing. Franz J. Raab
Ing. Raab Franz Josef Band 1
Teerag-Asdag AG
Ing. Hajto Helmut Band 1
Tele Haase Steuergeräte GmbH
Teubl Günter Band 1
Telecom Austria AG u. Radio Austria Audiotex G.m.b.H

Copyrighted material

KREISLAUFWIRTSCHAFT UND NACHHALTIGE WIRTSCHAFTSWEISE



Das Ziel läßt sich einfach formulieren:

Nachhaltige Lebensqualität durch umweltschonendes Wirtschaften.

Wirtschaft hat sich an drei fundamentalen Lebensgrundlagen zu orientieren:

Saubere Luft - reines Wasser - gesunde Erde.

Es gilt die Einzigartigkeit unseres Planeten zu sichern und zu erhalten.

Wir arbeiten dafür.

UV&P

UMWELTMANAGEMENT-VERFAHRENSTECHNIK NEUBACHER & PARTNER GES.M.B.H.
A-1020 Wien, Praterstraße 40/20, Telefon ++43-1-214 95 20, Telefax ++43-1-214 95 20-20, e-mail: UV+P@magnet.at

Erber Gernot Band 2
Telenor Satellite Service GmbH
Ing. Wilhelm Thomas Band 2
Teleplan
Ing. Rothmayer Michael Band 1
Teletech GmbH
Ing. Mag. Haumer Gerhard Band 1
Tiani Medgraph GmbH
Tiani Franz Band 1
Tonstudio
Heinz Gerhard Band 1
Tony Stone GmbH Agentur für visuelle Medien
Mag. Beha Angelika Band 2
Toplak Stage Power GmbH
Toplak Heinz Band 1
TPA Energie- und Umwelttechnik GmbH
Dipl.-Ing. Pichler Ernst Band 2
Travi Austria Datenservice für Reise und Touristik
Wegscheider Bernhard Band 2
Trenkwalder Anlagenbau Engeneering GmbH
Trenkwalder Richard Band 1
TSG EDV-Terminal-Service GmbH
Haderer Ludovita Band 1
TST Elektronische Systeme GmbH
Stahl Walter Band 1
UNIVERSAL-General Planungs GmbH
Holinka Roman A. Band 1
USA Global Link & Telekommunikationsservice
Striegler Evelin Band 1
UTA Telekom AG
Dipl.-Kfm. Dr. Schönthaler Helmut Band 1
Mag. Truls Andreas Band 2
UV&P Umweltmanagement Verfahrenstechnik GmbH
Dipl.-Ing. Neubacher Franz P. Band 2
Veranstaltungs - Technik Rieder GmbH
Rieder Kurt Band 2
Vermessungsbüro Meixner
Dipl.-Ing. Meixner Wolfgang Band 1
Waldbauer Eduard Elektrotechnik
Waldbauer Eduard Band 2
WEGA-DATA-Systems
Braun Michael Band 1
Weiland Digital Media GmbH
Weiland Hans Band 1
Weisgram GmbH
Raab Walter Band 1
Weleda GmbH. & Co. KG
Dr. Kedwani Samir Dr. Band 2
Werner Hofmann Konstruktion v Sondermaschinen
Ing. Hofmann Werner Band 2
Wittmann GmbH
Wittmann Karl Band 1
Wolf & Co OEG
Wolf Josef Band 1
Zivilingenieur Dr. Lutz
Dipl.-Ing. Dr. Lutz Willibald Band 2
Zivilingenieur für Bauwesen
Dipl.-Ing. Dr. Hollinsky Karlheinz Band 1

Jurisprudenz

Abel & Abel
Mag. Abel Johanna Band 1
Advokaturbüro Strohal & Kretschmer
Dr. Strohal Theodor Band 2
Binder, Grösswang & Partner
Mag. Dr. Fabian Tibor Band 1
Braunegg, Hoffmann & Partner Rechtsanwälte
Dr.jur. Braunegg Klaus Band 1
BV-ARAG Allgemeine Rechtsschutz Versicherungs AG
Scheffl Eduard Band 1
Dr. Gabriel Lansky Rechtsanwalt
Dr. Lansky Gabriel Band 1
Freimüller/Noll/Obereder/ Pilz Rechtsanwälte
Dr. Noll Alfred J. Band 2
Freischaffend
Dr.jur. Engelhardt Maria-Christina Band 2
Freischaffend
Dr. Freund Markus Band 2
Hule & Heinke Rechtsanwälte KEG
Dr. Heinke Eric Band 2
Lorant Rácz & Co. GmbH
Dr. Rácz Lorant Band 1
Mag. Gerald Fiala
Mag. Fiala Gerald Band 1
Notar
Dr. Klackl Johannes Band 2
Öffentlicher Notar
Dr. Gfreiner Gerhard Band 1
Prader & Plaz OEG RechtsanwältInnen
Dr. Prader Thomas Band 2
Rechtsanwalt
Dr. Berger Wolfgang Band 1
Rechtsanwalt Dr. Michael Cermak
Dr.jur. Cermak Michael Band 1
Rechtsanwalt

Copyrighted material

Dr. Dunst Christof Günther Band 2
Rechtsanwalt
DDr. Stern Peter Band 1
Rechtsanwalt Dr. Otto Tuma
Dr. Tuma Otto Band 1
Rechtsanwalt Verteidiger in Strafsachen
Dr. Rech Elisabeth Band 1
Rechtsanwälte
Dr. Zauner-Grois Marcella Band 2
Rechtsanwaltskanzlei
Dr. Jaksch Johannes Band 1
Sachverständigenbüro
Hellmann Gottfried Band 1
Schönherr Barfuss Toggler & Partner
DDr. Barfuß Walter Band 2
Tarbuk AG
Dr. Kantusch Gerhard Band 1
VEBEMA GmbH
Dr. Fürst Eduard Band 1

Gesundheit

„Die Massage" Wolfgang Marusak
Marusak Wolfgang Band 1
„Salon Barfuß"
Fleischmann Kurt Band 1
„Vital Massageinstitut"
Sabatowisz Elisabeth Band 2
Abt. f. Physikalische Medizin a.d. Wr. Privatklinik
Dr. med. Kainz Andreas Band 2
AKH
Dr. Widhalm Kurt Band 1
Dr. Rödler Suszanne Band 1
AKH-Herzchirurgie
Dr. Haider Wolfram Band 2
AKH-Technische Direktion
Ing. Csukovits Peter Band 2
AKH-Innere Medizin III Endokrinologie u. Stoffwechsel
Dr. Ludvik Bernhard Band 2
AKH-Inst. Neurologie
Dr. med. Budka Herbert Band 2
AKH-Abt. Neuronuklearmedizin
Dr. Asenbaum Susanne Band 2
AKH-Klinische Abteilung
Dr. Horcher Ernst Band 2
AKH-Klinische Mikrobiologie
Dr. med. Rotter Manfred Band 2
Ambulatorium für Augenerkrankungen
Dr. med. Univ. Drobec Paul Band 1
Anton-Proksch-Institut Therapiezentrum, Genesungsheim
Dr. Mader Rudolf Band 2
Anton-Proksch-Institut
Schneider Sonja Band 2
Apedo
Mag. Pühringer Doris Band 2
Apotheke zur Kaiserkrone
Mag. Koch Michael Band 1
Arcana
Lethner Josef Band 2
Ärzte ohne Grenzen Österreichniederlassung
Mag. Meijer Berend Jan Band 2
Arztplan Ing. Michael Bör GmbH.
Ing. Bör Michael Band 1
Bandagist Alois Anderle GmbH
Anderle Alois Band 2
Bauerfeind, orthopädische Heil- und Hilfsmittel
Schneider Karl Herbert Band 1
Beauty & Life Institute
Martinu Elfriede Band 2
Biofit Massagefachinstitut - Solarium
Kainz Franz Band 2
Biomedica-Gruppe
Dr. Woloszczuk Wolfgang Band 1
Brüder vom dt. Haus und Hospital St. Mariens
Dr. Wieland Arnold Othmar Band 1
Damen-Fitneß-Center Fiji Angelika Castiello
Castiello Angelika Band 2
Dental Depot Pawek
Zehetmayer Ursula Band 1
Depha - Dental Pharmaceutical Products
Dipl.-Kfm. Wernegger Georg Band 2
Die Österreichische Knochenmarkspendenzentrale
Dr. Rosenmayr Agathe Band 1
Donau Chemie AG
Mag. Hammerschmidt Karin Band 2
Dr. Eva Mühl Facharzt für Labormedizin
Dr. Mühl Michael Band 1
Dr. K. Fakhari Facharzt f. Chirugie
Dr. Fakhari Khalil Band 1
Dr. Robert Federhofer Arzt für Allgemeinmedizin
Dr. med. Univ. Federhofer Robert Band 1
Dr. Thomas G. Kroiss Praktischer Arzt
Dr. med. Univ. Kroiss Thomas Band 2
Emmerich Redl KG
Redl Emmerich Band 1
Fa. Efler

Copyrighted material

Profis im Gebäudemanagement

Mit unseren hochqualifizierten Mitarbeitern führen wir seit 1.1.1993 den technischen Betrieb und betreuen die Medizintechnik im größten Krankenhaus Europas - dem Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien - Universitätskliniken.

KMB bietet

- **technische**
- **infrastrukturelle**
- **kaufmännische Gebäudedienste und**
- **Beratungsleistungen**

in Österreich und benachbarten Ländern sehr erfolgreich an.

Zu unseren weiteren Kunden zählen ...

- Novartis Forschungsinstitut Wien
- Veterinärmedizinische Universität Wien
- Österreichisches Rotes Kreuz in Wien
- Caritas Socialis in Wien
- Kurbetriebe in Österreich
- Business Centers und Bürohäuser in Österreich, Ungarn, Deutschland und Tschechien

... sie haben rasch die Vorteile eines Facility Managers erkannt und KMB mit der Gesamtbetriebsführung und anderen zusätzlichen Leistungen beauftragt.

Nach unserer langjährigen Erfahrung können wir behaupten, dass Sie das Management Ihrer Immobilie getrost in unsere Hände legen können. Lassen auch Sie sich von den Vorteilen überzeugen und rufen Sie uns an!

KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführungsgesellschaft m.b.H.
Ein nach ISO9001 zertifiziertes Unternehmen der VAMED-Gruppe
A-1090 Wien, Spitalgasse 23, Tel.: +43(1)40400/9001-9005, Fax: 9000
Internet: http://www.kmb-fm.com, E-mail: office@kmb.co.at

Copyrighted material

Efler Rudolf Band 1
Face Make Up Studio GmbH
Kirchberger Horst Band 2
Facharzt f. Zahn-, Mund- u. Kieferheilkunde Dr. A. Niklas
Dr. Niklas Alexandra Band 1
Facharzt f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Dr. med. Univ. Futter Matthias Band 1
Facharzt für Frauenheilkunde und Geburtenhilfe
Dr. med. Univ. Marhold Wilhelm Band 1
Facharzt für Hals, Nasen- und Ohrenkrankheiten
Dr. Emami Nouri Mohammed Band 1
Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenheilkunde
Dr. Studihrad Adalbert Band 1
Facharzt für Hals-Nasen-Ohren- heilkunde
Mag. Dr. Kubiena Gertrude Band 2
Facharzt für Hygiene und Mikrobiologie
Dr. Kollaritsch Herwig Band 2
Facharzt für innere Medizin
Dr. Hitzenberger Gerhart Band 1
Facharzt für Innere Medizin
Dr. Klettenhammer-Tischina Hans Peter Band 1
Facharzt für Kinder- und Jugendheilkunde
Dr. Dremsek Peter Band 2
Facharzt für Kinderheilkunde
Dr. Ebm Ulrike Band 2
Facharzt für Mund- und Kieferheilkunde
Dr. med. Univ. Marada Peter Band 1
Fachärztin für Psychiatrie u. Neurologie
Dr. Gam Elisabeth Band 1
Fachtierarzt für Pferde
Dr. med. vet. Zach Constanze Band 1
Franz Klammer GmbH
Klammer Franz Band 1
Freischaffend
Dr. med. Univ. Braunsteiner Herbert Band 1
Freischaffend
Dipl.-Ing. Gudenus Christoph Band 1
Freischaffend
Dr. med. Kiprov Hajnal Band 2
Freischaffend
Dr. Millesi-Eberhard Dagmar Band 1
Freischaffend
Dr. med. Univ. Ortner Gerhard Band 2
Freischaffend
Dr. Ossmann Werner Band 1
Freischaffend
Mag. Dr. Perner Rotraud A. Band 1
Freischaffend
Dr. Senger Gerti Band 1
Freischaffend
Stern-Grilc Brigitte Band 1
Freischaffend
Dr. med. Zängl Alfred Band 2
Freischaffend
Dr. Zhang Gang Band 2
Freischaffend pensioniert
Dr. med. Rohl Rudolf Band 1
Fußpflege Kerschbaumer
Wilde Ingrid Band 1
Gerhard Obermeissner Orthopädie Schuhtechnik
Obermeissner Gerhard Band 1
Hand- und Fußpflege Institut
Frank Stefanie Band 1
Harald Müller GmbH
Müller Harald Band 1
Haydn-Apotheke
Mag. Eder Günther Band 1

Homöophathie-Biologische Dr. Peithner KG GmbH & Co

Richard-Strauss-Str. 13
A-1232 Wien
e-mail: martin.peithner@peithner.at
http://www.peithner.at

Mag. pharm. Peithner Martin,MBA Band 2

IKOS-FIORELLA Austria
Kunze Ingrid Band 1
Institut für angewandte Biokybernetik
Ing. Mag. Eder Karl-Heinz Band 1
Institut für Bioenergetik
Stern Josef Band 2
Institut für Mikrobiologie und Genetik
Dr. Schroeder Renée Band 1
Internationale Apotheke
Mag. Baldia Renate Band 1
Internist
Dr. Huber Joachim Band 1
Ismakogie Brigitta Horatschek
Horatschek Brigitta Band 1
ITCCA Österreich
Dipl.-Ing. Schubert Helmut Band 2
Jagd und Sport
Weixelbraun Gerhard Band 1
keine Angaben
Dr. Bauer Klaus Band 1

Copyrighted material

SciCon Pharma-Science Consulting GmbH

Projektmanagement EAN "European Aeroallergen Network"
Aufbau einer eurpäischen Pollendatenbank für
Mediziner, Biologen und Patienten

Projektmanagement "Ausbaudes Österreichischen Pollenwarndienstes"

Consulting im Bereich Mikroskopie und Bildanalyse

Erstellung und Produktion von Vortragsunterlagen für
pharmazeutische / medizinische Fortbildungen

Veranstaltung wissenschaftlicher Kongresse und Seminare
im Bereich der Aerobiologie

Geschäftsführerein: Mag. pharm. Sonja Berger
SciCon Pharma-Science Consulting GmbH
A - 1160 Wien; Feßtgasse 16/1/R2
Tel.: 06991 308 23 88

Kinesiologie & Massagepraxis
Brandl Wolfgang Band 1
Konzept und mehr
Dr. Weissgärber Erwin Band 2
Krankenanstalt Rudolfsstiftung
Dr. Binder Susanne Band 2
Krankenhaus Lainz
Dr. König Kurt Band 1
Kroneis, Meßtechnik für Umwelt.Meteorologie
Dipl.-Ing. Kroneis Werner Band 2
Labor Birkmayer & MEDINFO GmbH
DDr. Birkmayer Jörg Band 2
Labor Dr. Endler
Dr. Endler Thomas A. Band 2
Landeskrankenhaus Gmundnerberg
Promberger Alois Band 2
M&M Medical Dental & Healthcare Krankenanst. GmbH
Dr. Wiesinger Sabine Band 2
Massagestudio H. Storch
Storch Helmut Band 2
Massageteam Kulovits
Kulovits Anton Band 1
Med. Fußpflege Kosmetikinstitut Hadek
Hadek Maria Band 2
Med.Diagn.Laboratorium
Dr. med. Paula Helga Band 2
Medizinisches Fachpressebüro
Dr. med. Kieswetter Uli Band 2
Nova Biomedical GmbH
Ing. Ofner Manfred Band 1
Novartis Pharma GmbH
Mag. Seiwald Christian Band 2
Optiker Hartmann
Hartmann Erich Band 1
Ordination Dr. Slawik Jakubow
Dr. Jakubow Slawik Band 2
Österreichisches Rotes Kreuz
Referat Öffentlichkeitsarbeit
Mag.Dipl.-Ing. Jany Bernhard Band 2
Praktischer Arzt
Dr. Jilavu Gheorghe Band 1
Psychotherapeut
Mag. Wahala Johannes Band 2
Quintiles
Dr. Carmann Heinz Band 1
Ruth Werdigier Psychotherapeutin
Werdigier Ruth Band 2
Salon Karin Arzberger
Arzberger Karin Band 1
Scholl Österreich GmbH
Dipl.-Kfm. Heiss Harald Band 2
Simon Bauregie und Simon Reitsport GmbH
Simon Hugo Band 2
Stemberger und Stemberger GmbH
Dr. Stemberger Heinrich Band 2
Technodent-zahntechnisches Labor GmbH
Burgmann Peter Band 2
Tennis Stramitzer
Entinger Richard Band 2
Tierarzt
Mag. Zwirn Renate Band 1
Tierarztpraxis Hirschstetten
Dr. Jelinek Henriette Band 2
Univ. Doz. Dr. Peter Kemeter Gynäkologe
Dr. Kemeter Peter Band 1
Univ. Prof. Dr. Josef Schmid Internist
Dr. med. Schmid Josef Band 2
Universitäts-Frauenklinik Wien
Dr. med. Leodolter Sepp Band 1
Vila Vita - Ferienanlage Pannonia BetriebsgmbH
Jandl Bert Band 2
VRAM-Massagestudio GmbH
Mirzojan Vram Band 1
Walter Wist GmbH Orthopädische Schuhe
Mag. Wist Peter Band 2
Wiener Internationale Akademie für Ganzheitsmedizin
DDr. Stacher Alois Band 2
Wiener Schule für Kunsttherapie
Mag. Wittkowski Ernst J. Band 2
WWF World Wide Fund for Nature
Milborn Corinna Band 1
Wyeth-Lederle Pharma GmbH
Mag. Cseh Günter Band 2
Zahnarzt-Ordination Waldherr
Waldherr Eva Band 2
Zahnstudio Andersson
Andersson Göran Knut Band 1

Politik und Klerus

Apostolische Nuntiatur in Österreich
DDr. Squicciarini Donato Band 2
Botschaft der Tschechischen Republik
Dr.jur. Grusa Jiri Band 2
Botschaft von Kasachstan
Dr. Tursinov Sagynbek Band 2

Copyrighted material

Botschafter der Republik Korea
Ban Ki-moon Band 2
Breininger GmbH
Breininger August Band 2
Der Grüne Klub
Mag. Chorherr Christoph Band 2
Die Grüne Alternative
Ing. Floss Franz Band 1
Dr. Karl Jurka
Dr. Jurka Karl Band 2
Embassy of the United States (US-Botschaft)
Craven Stephen K. Band 2
Erzdiözese Wien
Dipl.-Ing. Zehetner Wolfgang Band 1
EU-Büro Wien
Dr. Kronberger Hans Band 1
Evang. Superindendentin AB Burgenland
Mag. Knoll Gertraud Band 2
FPÖ
Mag. Gudenus John Band 2
Dr.iur. Haider Jörg Band 1
Mag. Kabas Hilmar Band 2
Mag. Stadler Johann Ewald Band 2
Dr. Partik-Pablé Helene Band 2
Gemeinde Stockerau
Richentzky Leopold Band 2
Grüne - Die Grünen Alternative Wien
Mag. Dr. Petrovic Madeleine Band 2
(Alexander van der Bellen siehe Bildung)
Institut für Internationale Friedenssicherung an der LVAk
Mag. Gustenau Gustav E. Band 2
Katholische Kirche
Mag. Faber Anton Band 2
Landeshauptmannschaft Burgenland (a.D.)
Mag. Dr. Sauerzopf Franz Band 2
Liberales Forum Landtagsklub Wien
Mag. Hecht Gabriele Band 2
Liberales Forum
Mag. Dr. Schmidt Heide Band 1
Liga der Vereinten Nationen
Dr.iur. Waldheim Kurt Band 1
Österreichische Bischofskonferenz
Hummer Franz Johann Band 1
Österreichische Volkspartei
Mag. Karas Othmar Band 2
Mag. Dr. Fekter Maria Band 2
Ing. Griessner Georg Band 2
Dr.jur. Khol Andreas Band 2
Mag. Rogatsch Band 2
Rabbinate des Bundesverbandes
Chaim Eisenberg Paul Band 2
Religionspädagogisches Institut d. Evang. Kirche
Mag. Jung Michael Band 2
Republik Österreich (a.D.)
Kirchschläger Rudolf Band 1
Römisch katholische Kirche
Paterno August Band 1
Schweizer Botschaft
Caratsch Claudio Band 2
SPÖ
Pichler Robert Band 1
SPÖ Sozialistische Jugend Verbandssekretariat
Binder Peter Band 2
Stephansdom-Sakristei
Weinwurm Franz Band 2

Handel

„Bellisima" Marianne Gruber
Gruber Marianne Band 1
„BIGGEST PINK"
Eisner Cathrin Band 1
„Der richtige Schuh"
Schleifer Peter Band 1
„Die gewußt wie Drogerie" Staudigl
Staudigl Christa Band 2
„People plus" Personalmanagement
Mag. Grassmugg Waltraud Band 2
„Sir Anthony"
Wiedemann Kurt Band 1
„Stil Exclusiv" Jacqueline Obermayer
Obermayer Jaqueline Band 1
„Wilhelm Jungmann & Neffe"
Mag. Neunfeld Magda Band 1
„Wohlleb & Wohlleb GmbH."
Wohlleb Gerhard Band 1
Aast GmbH Import-Export-Handel
A-1100 Wien, Buchengasse 166-168
Tel: 60 30 300 Fax: 60 30 301
e-mail: a.aast@xpoint.at
www.aast.com
Rauscher Sonja Band 2
ABC-Treppenstudio GmbH
Wotapka Hannes Band 1

Copyrighted material

BOUTIQUE BELLISSIMA

In meiner kleinen Boutique im Herzen von Wien gehe ich speziell auf die Bedürfnisse und Problemzonen meiner Kundinnen ein. Der persönliche Kontakt und ein langjähriges Vertrauensverhältnis sind die Basis für meinen Erfolg. Ich zeige Ihnen gerne meine schönen Modelle (bis Größe 48/50).

Ihre Marianne Gruber

Graben 20 (Naglergasse 1)
1010 Wien Tel.: 533 98 58

BOUTIQUE BELLISSIMA

AC Austro Car GmbH
Edelbauer Martin Band 2
ADDITIV HandelsgmbH
Martin Michael Band 1
Adil Besim KG
Besim Ferdi Band 1
Agostini & Partner OEG Ago arte Liegenschaftsverwaltg
Agostini Enrico Band 2
Agrichem HandelsgmbH
Dipl.-Ing. Gerendas Robert Band 1
Alco Bauelemente HandelsgmbH
Thurnher Julius Band 2
Alcorp WarenhandelsgmbH
Dr. Sourgoutchev German Band 2

Alfa Romeo Fachgeschäft
Günter Mantler
Autoersatzteile u. Zubehör. Alfa Romeo u. Alufelgen Spezialist.
A-1120 Wien, Ignazgasse 42
Tel: 815 31 20
Mantler Günter Band 2

Alois Pichler & Walter Reisinger GesnbR
Pichler Alois Band 1
Alois Steiner GmbH Transport
Steiner Alois Band 2
Alpha Transport GmbH
Ing. Freitag Christian Band 2
Alu-König-Stahl GmbH
Pulides Andreas Band 2
Aluminium Konstruktionen Handels GmbH
Krejci Renate Band 2
Anita´s Feinkost
Kellner Anna Band 1
ANTIC - A. Nasser
Dipl.-Ing. Nasser Abdel Band 1
Antik Bodo Vieth
Vieth Bodo Band 1
Antiquitäten Renate Kuftner
Kuftner Renate Band 1
Antiquitätenhandlung „Antiques for sale"
Hausmann Brigitta Band 2
Anton Mikulics GmbH
Mauerhofer Manfred Band 2
Appelt GmbH
Mag. Karner Joseph Band 2
ATE Funkbotendienst & HandelsgmbH
Szommer Elisabeth Band 1
Austria Diagnostik D.O.C.T.O.R.M.E.D.
Horst Karl Band 2
Austrian Property Service Svatek GmbH
Svatek Helga Band 1
Auto Suture Austria GmbH
Pichler Ulrich Band 1
Auto Z Autozubehör HandelsgmbH
Dr. Eggert Helmut Band 1
Autohandel und Autoverwertung A. Krupica
Krupica Adrian Band 2
AUTOHANSA Dr. Johann Schuster
Dr. Schuster Johann Band 1
Autohaus Karl Oppitzhauser GmbH
Oppitzhauser Karl Band 2
Autoverleih Flott
Sindelar Gerhard Band 2
B.O.P. Christian Pfeiffer Büromaschinenhandel
Pfeiffer Christian Band 2
B.T. Trading GmbH
Drab Richard Band 1
Bahn & Hobby
Christelbauer Traude Band 2
Baldauf Fliesen und Baustoffe GmbH

Copyrighted material

ALCO Aluminium Fenstertechnik
Das multifunktionale Schiebefenster "MFS"

ALCO Bauelemente
Industrie- und HandelsgesmbH
A-1232 Wien, Slamastraße 25-27
Tel.:43 (0) 1 616 56 58-0
Fax: 43 (0) 1 616 56 58-26

Erfinder des Wunderfensters JuliusThurnher
mit den Töchtern Monika und Ingrid

Ein Fenster der Zukunft! Ein Fenster, das bewegt!!

- Durch Elektroantrieb öffnet und schliesst sich das Fenster automatisch

- Durch eingebautes Selbstreinigungssystem wird die automatische Reinigung des Fensters zum Vergnügen

Sie bekommen:

- Integrierte automatisch steuerbare Außenbeschattung

- Automatisches Schließen des Fensters bei Regen

- voll wärmegedämmtes Schiebefenstersystem mit umlaufendem Rahmen, keine Kältebrücken
- hohe bauphysikalische Werte
- geprüfter Wärmedämmwert und Luftdurchgangswert, Prüfung für Schlagregendichtigkeit

Zusatzfeatures

- elektrisches Öffnungssystem
- Fernbedienung für individuellen Bedienerkomfort
- Sicherheitsvorkehrungen gegen Verletzungen durch Einklemmen und Einbruchssicherheit
- Glasselbstreinigung
- zentrale Steuerung von Hauszentrale via Bildschirm
- Einklipp Montagesystem
- integriertes Beschaffungs- und Verdunklungssystem

Schiebefenster, vor allem aus Aluminium, bieten, im Gegensatz zu im mitteleuropäischen Raum üblichen Drehkippsystem, eine Reihe an Vorteilen für den Benutzer

- optisch zarte Konstruktion
- vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten durch Farbgebung
- Wartungsfreiheit - kein Streichen, keine Verschleißteile
- raumvergrößernd - hier nehmen keine offenen Fensterflügel Platz weg, das Fensterbrett kann als Ablagefläche genützt werden
- ideal geeignet für Beschattung und das Einsetzen von Insektengittern
- kein Vorhang kann sich verklemmen
- flexible Belüftung möglich - ein kleiner Spalt genügt oft!
- windsicher - Flügel können nicht zuschlagen
- Regensensor - Fenster schließen automatisch bei einsetzendem Regen

ALUKÖNIGSTAHL

PROFIL FÜR PARTNER

Aluminium-Profilsysteme und Beschläge
für Fenster, Türen, Portale und Wintergärten

SCHÜCO INTERNATIONAL

Aluminium-Profilsysteme und Beschläge
für Fassaden und Lichtdächer

SCHÜCO INTERNATIONAL

Kunststoff-Profilsysteme und Beschläge
für Fenster, Türen und Portale

SCHÜCO INTERNATIONAL

Stahl-Profilsysteme und Beschläge
für Fenster, Türen, Portale, Wintergärten,
Fassaden und Lichtdächer

JANSEN

R30 + T30 bis T90
Profilsysteme aus
Aluminium, Stahl/Aluminium und Beschläge
für verglaste Türen und Trennwände
für den Rauch- und Brandschutz

RAUCHSCHUTZ

BRANDSCHUTZ

KABA GILGEN – Antriebssysteme für Türen und
Tore in Schiebe-, Dreh- und Faltschiebeausführung
KABA GALLENSCHÜTZ – Sicherheitssysteme
für automatische Raum- und
Personenüberwachung
BOON EDAM – Automatische Karussell-
und Sicherheitstüren
CASALI – Automatische Torantriebe
für Dreh-, Schiebe- und Kipptore

TÜR + TOR
automatisch

BRITISH STEEL – warm- und kaltgewalzte
Hohlprofile für den Stahl- und Maschinenbau

RHS

Biegearbeiten im Roll- und Zugbiegeverfahren
bis zur größten Abmessung für Rohre und Profile

ANGLE RING

ALUKÖNIGSTAHL

A-1150 Wien, Goldschlagstraße 87–89
Tel.: ++43 1/98130-0, Fax: ++43 1/98130-64
e-mail: office@alukoenigstahl.com
Internet: www.alukoenigstahl.com

Copyrighted material

COMPUTERLAND - COMPAQ

das Fachgeschäft für besondere Kunden
Individuelle Konfigurationen - Heimlieferung - Vorortreparaturen
Aufrüstungen - telefonischer Kundendienst - zuvorkommender Service
COMPAQ - Fachhändler

Individual-Programmierungen

Aufrüstung Ihres PC´s

Vertrauen Sie uns ebenso wie: AKH, Arbeiter Samariter Bund, Bundespolizeidirektion, Immuno, Kriminalpolizeilicher Beratungsdienst, Olympus, Siemens, Yamaha, Wien Strom, etc....

A-1160 Wien; Feßtgasse 16 Tel: 484 48 01

intel inside pentium PROCESSOR

Wir sind nicht die Größten, deshalb strengen wir uns mehr an!

Krtalic´ Anica Band 1
Ballettfachgeschäft Inh. Gerda Schachtner
Schachtner Gerda Band 2
Bandorf-Büro u. Papierwaren
Fellner Gertrude Band 1
Baumaterial- und BaustoffvertriebsgmbH
Meisel Max Band 1
Beissbarth Austria GmbH
Schlor Harald Band 1
Bella Flora
Petrakovits Hermann Band 1
Bernina Austria Nähmaschinen VertriebsgmbH
Biack Rudolf Band 2
Billiard und Erwachsenen Spiele
Weingartner Heinrich Band 2
Bio - Greißler Johannes Nebel
Nebel Johannes Band 2
Birgit´s Raritäten Stube Schneider
Schneider Birgit Band 1
Blatt & Blüte Der etwas andere Blumenladen
Bamesberger Andreas Band 2
Blitzschutz Bethmann GmbH
Roch Marieluise Band 1
Blossomtime
Brenner Anne Band 2
Blumen Ilse Bronold
Bronold Ilse Band 2
Blumenstube Rath
Tick Karin Band 1
Blunznkönig R. Schneider
Schneider Rudolf Band 2
Bofrost VertriebsgmbH & Co. KG
Dubowy Ingrid E. Band 1
Böhm GmbH
Böhm Helmut Band 2
Bonne Bell GPA GmbH
Plakolm Paul L. Band 2
Bosch Küchenstudio Waltraud Helm
Helm Waltraud Band 1
Boutique Brigitte Gärtner
Gärtner Brigitte Band 1
Boutique Gigi
Hämmerle Gigi Band 1
Bracharz & Kerber HandelsgmbH & Co KG
Latr Karl Band 1
Bree Österreich GmbH.
Brunnhuber Christoph Band 2
Brennstoff, Heizöl & Baustoff HandelsgmbH

Puhm Herbert Band 1
Briefmarken Gilg
Gilg Gerhard Band 2
Brüder Wutschka Nfg. GmbH & Co. KG
Ing. Wutschka Wolfgang Rudolf Band 1
BTU GmbH
Tondolo Christiane Band 1
Bücher-Zentrum Fundgrube BVG-mbH. & Co. KG
Spagolla Christine Band 2
Buchhandlung Chaj
Stern Ernst M. Band 2
Caresse Cosmetique Vertriebsgmbh
Umlauf Christine Band 1
CD-Quest HandelsgmbH
Pemp Horst K. Band 1
Christas Laden KG
Pandur Wolf-Dieter Band 2
Christie´s Kunstauktionen GmbH Österreich
Mag. Pallavicini Cornelia Band 2
Citroen
Grafl Alfred Band 1
Claire International Clothing
Mayrhofer Elisabeth Band 2

Computer 2000 GmbH
Großhandel mit EDV-Hard- und Software
Beschäftigte 07/99: 72;
Umsatz 97/98: öS 1,980.000,-
A-1160 Wien, Wilhelminenstr.91
Tel.: 488 01 - 0
Raninger Hermann Band 2

Concordia-Drogerie
Lueger Anna Band 2
Creative Media Multimedia- u.
Informationssysteme GesmbH
Prokop Klaus Band 2
CUBUS Attraktives Ambiente
Horstmeier Eckhard Band 1
CUP Computer & Peripherie
Suchan Klaus Band 2
Das Bernsteinzimmer K & P Wymetal
Mag. Wymetal Krystyna Band 2
Deco 7 Dekomaterial
Lechner Christoph Band 2
Derby Handschuhe
Seidl Theresia M. Band 2
DF Vertriebs Aktiengesellschaft
Weißegger Gerfried Band 1

Der Treffpunkt
Buch - Papier - Geschenke
A-1220 Wien, Schüttaustraße 48
A-1220 Wien, L.Bernstein Str. 4-6/7/8
Tel:209 70 88 bzw. 263 70 50
Hanke Edith Band 2

DLW Austria GmbH
Müller Werner Band 1
Dohnal, Haus des Kindes
Mag. Dohnal Christian Band 2
Donau Brennstoffkontor GmbH
Dipl.-Kfm. Gara Robert Band 1
Donau Chem HandelsgmbH
Dipl.-Ing. Dr. Lehner Johann Band 1
Donau-WarenhandelsgmbH
Dr. Bokor Tibor Band 1
Dorotheum Immobilien
Dr. Kohlmaier Katharina Band 1
Douglas Parfümerien GmbH
Mag. Schmidl Astrid Band 2
Dr. Heinz Zoebl, Ein-und Ausfuhr HandelsgmbH
Dipl.-Ing. Dr. Zoebl Heinz Band 1
Dr. Maiers Studienreisen GmbH
Dr. Maier Johannes Band 2
DTZ Neuhuber GmbH
Mag. Neuhuber Alexander Band 1
Dürnsteiner HandelsgmbH
Dürnsteiner Erich Band 1
E.Reinhart-Bürowaren
Rottenberg Theodor H. Band 1
easycare - das österreichische Babytragetuch
Kern Ulrike Band 1
Eduard Vanasek Fliesenfachgeschäft
Vanasek Ulrike Band 1
Eisenhandllung Seemann & Menzel OHG
Seemann Hans Band 2
El Gindi ÖMV Tankstelle
El Gindi Hesham Band 2
Elbatex GmbH
Ivanek Robert Band 1
Elektro Centrum
Dipl.-Ing. Kmetko Milan Band 2
Elektro Kuster
Kuster Rosemarie Band 2
Elektro Lahmer
Lahmer Herbert Band 1
Eli´s Fallschirm Shop im Lindenhof

Copyrighted material

Hofmann Elisabeth Band 1
Emil Oberegger Korbwaren
Oberegger Emil Band 2
Emzet HandelsgmbH Kälte- und Klimahandel
Ing. Moosbacher Alexandra Band 1
Erich Schenkel & Sohn KG
Schenkel Erich Band 1
Erste gemeinnützige Wohnungsgesellschaft
Heimstätte GmbH
Staritzbichler Karl Heinz Band 1
Erste Wiener Uhren-Schmuck und Antiquitätenbörse
Nachtmann Kurt Band 2
Escada Shop HandelsgmbH
Posluschny-Kiessler Helga Band 2
ESKA-Internationale Mode GmbH
Klein Sigmund Band 1
Evelyn Z. Boutique und Design GmbH
Mitschka Evelyn Band 2
Evolution-Uhren und Schmuck
Lang Andreas Band 1
Exclusiv Second Hand
Koppensteiner Josef Band 2
Exquistive Floristik GmbH
Scharinger Christa Band 2
FACIT Computerperipherie GmbH
Kren Alfred Band 2
Fernseh-, Video-, HiFi-Geräte und Sat-Analgen Vitlak
Vidlak Andreas Band 2
FERRO-Konstrukt Baumaschinen HandelsgmbH
Krycha Hannelore Band 1
Fintech
Ing. Finger Christian Band 2
Fleurop-Interflora GmbH Landesabteilung Österreich
Hausleitner Manfred Band 1
Foto Stepan
Ing. Stepan Kurt Band 2
Foto Zwazl OHG
Zwazl Heinz Band 2
Franz Clemens KEG
Clemens Franz Band 2
Franz Haruk KG
Haruk Franz Band 1
Franz Howorka GmbH & Co. KG
Mauritz Rudolf Band 1
Franz Kandlhofer GmbH
Kandlhofer Gertrude Band 1
Franz-Karl Paty
Produkte für gesundes Leben und Wohnen

Christine SPAGOLLA
1040 Wien, Favoritenstr. 42
Tel & Fax 505 28 17

BÜCHER ZENTRUM
...alles was Sie schon immer über Pferde lesen und sehen wollten...

FACHLICH BERATUNG
TÄGLICHER POSTVERSAND

Claire
International
Clothing

Fashion and more

1010 Wien, Kärntner Ring 11- 13/Top 32
1150 Wien, Lugner City Top 6.

Paty Franz Karl Band 2
Friedrich Petzolt GmbH
Del Monte Christine Band 2
Fritz Kosmetik GmbH & Co KG
Fritz Sonja Band 1
Gammag Computersysteme GmbH
Ghammachi Hermine Band 1
Gebrüder Vartian KG
Vartian Arman Band 1
Gebrüder Wild KG
Wild Andreas Band 1
Gepp Stones Vienna
Gepp Gustav Band 1
Gerngroß Kaufhaus AG
Dipl.-Kfm. Giesen Michael Band 1
Geschenkboutique Kozel Anton
Scharpf Alexander Band 2
Gifts International
Bauer Engelbert Band 2
Glacier Gleitlager Handels GmbH
Ing. Horn Michael Band 1
Goldadler, Elektronische Gerät HandelsgmbH
Machacek Günter Band 1
Gottfried Brugger OHG bzw. Pfau GmbH
Pfau Peter Band 1
Greber GmbH
Greber Reinhard Band 2
Grover Handel Import/Export
Grover Sunil Band 1
H & Ch. Etl HandelsgesmbH
Etl Alexander Band 2
H&M Elektronik HandeslgmbH
Peterka Horst Band 2
H. Csarmann Sportartikelhandel u. Verleih
Csarmann Heinz Band 2
H. Müller & Partner Bier- und Spirituosen Imp.-Exp. GmbH
Mag. Müller Hannes Band 1
H. Müllner Import- u. Export GmbH
Dr. Balter Mark Band 1
Handelsagentur Horvath Thomas
Horvath Thomas Band 1
Handelsagentur Martin Kreiger
Kreiger Martin Band 1
Hans Widl
Widl Kamilla Band 1
Harald Ninaus Elektro- technische Artikel
Ninaus Harald Band 1
Hartlauer HandelsgmbH
Hartlauer Franz Josef Band 1
Hautnah Dessous und so...
Wagner Marion Band 2
Heitzmann Hemden
Heitzmann Willibald Band 1
Heraeus Instruments GmbH
Hejda Gerhard Band 1
Hervis Sport
Huber Ingeborg Band 2
Hofbauer Mode
Baumgarten Herwig Band 2
Holz-Steiner, Teppichland
Sikora Karl Band 2
Honda Havelka Ges.m.b.H.
Havelka Heinz Leo Band 1
Hotar International Trading GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Hotar Georg Band 1
House of Dancing
(Tanzschuhe und Zubehör f. d. Tanzsport)
Pfluger Ruth Band 2
Hydrocommerz Unger & Wrbka GmbH
Unger Otto Band 1
I.P. Kastner GmbH - Kaiser Stuck
Kastner Martin Band 2
IMGRO Lebensmittel Import/Export GmbH
Cervik Helga Band 1
Impadex Handelskommanditgesellschaft
Schall Francois Band 1
Ing. Dietmar Lausegger For Music - Musikhaus
Ing. Lausegger Dietmar Band 2
Ing. Franz Gruber Beleuchtung
Ing. Gruber Franz Band 2
Ing. Haas Technik-Import-Export
Ing. Haas Maximilian Band 2
Ing. Witke GmbH
Ing. Witke Josef Band 1
Ing. Wolfgang Loho Gmbh. Foto u. Electronik Vert. KG
Ing. Loho Wolfgang Band 2
Interspar GmbH
Humpelstetter Hermann Band 2
Mayr Franz Band 1
ISM, Industrieausrüstungs- und Maschinenhandel
Ing. Kerber Fritz Band 1
J. & L. Lobmeyr GmbH
Rath Harald Band 2
J. Wagner OHG
Wagner Johann Band 1
Joh. Backhausen & Söhne

Copyrighted material

Ing. Backhausen Peter Band 2
Joh. Backhausen & Söhne GmbH
Backhausen Werner Band 2
Johann Springer´s Erben
Weixelbraun Wilhelm Band 1
Josef Ahorner GmbH
Schweller Michael Band 1
Josef Ostermann
Abi-Fadel Eva Band 1
Josef Parsch Technischer Großhandel
Hirnich Paul Band 2
Josef Strohmayer KG Getränkequelle GmbH
Strohmayer Rosmarie Band 2
Just - Nahrin
Katzian Renate Band 2
K. Krautschneider - Handel mit Computer & Zubehör
Krautschneider Karl Band 2
Kapper & Kapper GmbH
Kapper Johannes Band 1
Kässbohrer Transport Technik GmbH
Dipl.-Ing. Percht Günter Band 2
Kastner & Öhler Sportartikel
Hack Johanna Band 2
Kindermoden Mary KG
Schiller Friedrich Band 1
Kindl & Co Reisebüro GmbH
Kindl Gabriele Band 1
Kiss & Rozsa Juwelenhandel
Dipl.-Ing. Kiss Attila Band 2
Klar Pac Klarsichtpackung GmbH
Mag. Lehner Alexander Band 2
Klassische Automobile
Schmid Manfred Band 2
Knauf
Dipl.-Kfm. Winkler Manfred Band 1
KOMET GmbH
Hable Franz Band 2
Königer GmbH & Naftrade GmbH
Fink Karl Band 1
Kora Kordik Schmuck- und Perlengroßhandel
Kordik Kira Band 1
Korallenriff Center-Spezialist für Meeresaquaristik
Knapp Werner Band 1
Kork Partner Schließer GmbH
Schneider Manfred Band 2
Kostümhaus Obernigg J.M. KEG
Lippitsch Mathias Band 1
Kristalluster Mattl

Kristall- und Stilluster

Hilde Mattl

* Restaurierungen
* Ersatzteile
* Reinigung
* Reparaturen

A-1050 Wien
Margaretengürtel 14

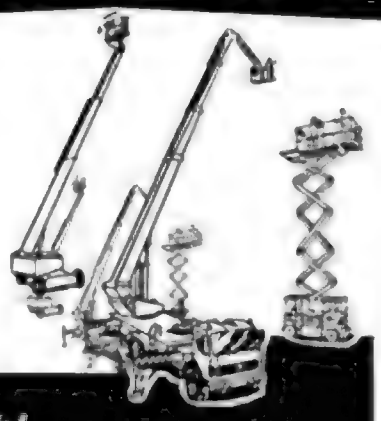
Telefon 544 42 85
0663 / 911 36 79

Die Firma
Komet
unterstützt dieses Projekt
durch diese
Werbeeinschaltung

Schönbrunnerstraße 230
A-1120 Wien

Wir sind preiswert, pünktlich und freundlich

maltech
Arbeitsbühnen
http://www.maltech.com
Vermietung-Verkauf
LKW-, Scheren-,Teleskop-
und Anhänger-Arbeitsbühnen,
für jede Arbeitshöhe!



Zustellservice für ganz Österreich!

Wien
Tel. 01/6162244
Salzburg
Tel. 0662/854574
Lannach/Graz
Tel. 03136/81600
Hall/Tirol
Tel. 05223/52022
Ungarn/Györ
Tel. 0036/96/516550

Mattl Hilde Band 2
Kunsthandwerk Puppen- und Bastelstüberl
Prochazka Eva Maria Band 2
Kustritz&Kustritz Reisebüro Gesellschaft
Kustritz Sylvia Band 2
Lenitex-Warnaco GmbH
Mag. Janowitz Brigitte Band 1
Leopold Radl Gemüsekonservenerzeugung
Radl Leopold Band 1
Lichtstudio Schweiger KEG
Ing. Schweiger Heinrich Band 2
Limpex Import-Export GmbH
Ing. Lindner Helmuth Band 1
LOBA Österreich GmbH
Weber Walter Band 1
Lobmeyr GmbH
Kratky Jaro Band 2
Loden Plankl
John Gert Band 1
Louis Vuitton Österreich GmbH
Spitz Guida Band 1
M.D.C.
Dressler Michael Band 1
Mala Strada EinrichtungsmbH
Saulich Kurt Band 1
Maltech GmbH-Vermietung fahrbarer Arbeitsbühnen
Wagner Martin Band 2
Mandowik
Madarasz Diana Band 1
Marbert AG
Mag. Neumayer Burkhard Band 1
Marianne´s Zoo & Fischerei- bedarf
Sattler Marianne Band 2
Maria's Blumenecke
Frick Maria Band 2
Marktflorist Danner
Danner Georg Band 2
Mazda Kia Wien Süd
Buchegger Markus Band 2
Messer König
Hofbauer Bernd Band 2
Michael Mohilla Tabakspezialitätengeschäft
Mag. DDr. Mohilla Michael Band 2
Michelfeit Einrichtungshaus GmbH
Dipl.-Ing. Sabin Walter Band 1
Missoni Helma Pach
Pach von Hanssenheimb Baronin Helma Band 2
Mitras Krawatten Handels GmbH
Schaffer Martin Band 1
Möbel Lutz GmbH
Dr. Hipfl Edmund Band 2
Mocom Communications Systeme HandelsgmbH
Ing. Steindl Harald Band 1
Modeatelier Herta Gross
Gross Herta Band 1
Modische Berufskleidung Schnepf
Schnepf Elisabeth Band 2
Mondo Naturale
Veratschnig Valentin Band 2
Montis-Collectie by Lauscha Creatives Einrichten
Lauscha Georg Band 2
Muck & Mucki Kinderboutique
Tamir Yair Band 1
Mundipharma GmbH
Schober Wolfgang Band 2
Münzenbox
Kremser Karl Heinz Band 2
Music & Light
Barth Michael Band 1
Musikhaus Floridsdorf
Cunia Claudia Band 1
Musikhaus Macourek Harmonikererzeugung
Macourek Karl Band 2
Neonlicht Brunner & Co KG
Brunner Hans Roland Band 1
Neskom Industrieanlagen

Copyrighted material

handel

WICANDERS NATURFUSSBÖDEN

Wicanders Böden bringen Ihnen die natürliche Schönheit von echtem Holz und Kork ins Haus. Von hellen Buchen-Tönen bis zu warmen Kirschtönen bietet unsere reichhaltige Palette auch modisch eingefärbte Varianten für jeden Geschmack an. Die Korkschicht unter dem Holz tut Ihren Beinen und Ihrem Rücken gut und darüberhinaus sind Wicanders -Böden auch noch resistent gegen schweres Mobiliar und Stöckelschuhe.

Alleinvertretung von Wicanders Produkten in Österreich:
Firma KORKPARTNER SCHIESSER GesmbH
1050 Wien, Margaretengürtel 1A-3A
Tel.: (01) 545 16 51-0, Fax: (01) 545 16 51-45

H E R T A
G R O S S

Modeatelier

Siebensterngasse 28
A-1070 Wien

Telefon
(0222) 522 19 14
Fax
(0222) 893 51 99

Dr. Nesvadba Peter Band 1
Nilan - Luftungssysteme Gerhard Dusek
Dusek Gerhard Band 2
Novartis Agro GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Deimel Helmut Band 1
O. u. H. Rupp Malerunternehmen und HandelsgmbH.
Ohnheiser Eva Band 2
Odo Ferdinand Dvorak GmbH & Co KG
Dvorak Eveline Band 2
Orientteppiche Ameli
Ameli Mohammad Reza Band 1
Österreichische Phonothek
Dr. Zuna-Kratky Gabriele Band 2
Ostit Grain HandelsgmbH.
Dragschitz Viktor Band 1
Otto Sauseng GmbH
Sauseng Martin Band 2
Otto Vest Häuseradministration Immobilien
Dipl.-Ing. Dr. Vest Otto Band 2
Paper Equipment Trading Handels GmbH
Stummer Leopold Band 2
Papier-Bürowaren Christine Hahn
Hahn Christine Band 1
Papierhandlung Oswald Steiner & Comp.
Mlejnek Silvia Band 1
Peek & Cloppenburg GmbH & Co KG
Ramskugler Werner Band 2
Perkins GmbH
Volk Erhard Band 2
Pesaco
Salaquarda Peter Band 1
Pirker HandelsgmbH
Bures Thomas Band 2
Pneumatic-Tool Druckluft- werkzeuge-VertriebsgmbH
Landshut Robert Band 1
Pool-Profi Gico GmbH. Schwimmbecken u. Solaranlagen
Conrad Ulrike Band 2
Projektions-Systeme für Außenwerbung
Thim Peter Band 2
Protax GmbH.
Kotinsky Walter Band 1
Publish Pool Schall & Partner KEG
Herburger Angelika Band 1
Punda Richard Kürschnerzubehör Ledergroßhandel
Zdarzil Richard Band 2
Puraqua Umweltanlagen
Polt Doris Band 1
Purator Umwelttechnik GmbH
Hlavin Georg Band 2
Quester Baustoffhandel GmbH
Quester Dieter Band 1
Rausch (Austria) GmbH. Kosmet. und pharm. Produkte
Krenn Rudolf Hans Band 1
Reformhaus „Regenbogen"
Weichselberger Helga Band 1
Reifen Regen HandelsgmbH
Regen Peter Band 2
Revoluce Beleuchtungshandel GesmbH
Watzka Johannes Band 2
Richard Schmid, Ein- und Verkauf von Eisen, Metallen
Schmid Richard Band 2
Rodenstock Österreich Ges.m.b.H.
Dipl.-Kfm. Michtner Klaus Band 2
Römer GmbH
Römer Renate Band 1
Rudolf Leiner GmbH
Grassmann Werner Band 2
Saint Michel Tekman Handels GmbH
Bayard Laurent Band 2
SCH Schachermayer
Peinbauer Norbert Band 1
Schier, Otten & Co GmbH
Zalesak Edgar Band 1
Schilder-Günther Siegwart
Siegwart Günther Band 1
Schneiders Vienna
Varga Adelinde Band 2
Schrecks Goodies
Mag. Schreck Bernhard Band 2
Schuhhaus „AIDA"
Schernhorst Waltraud Band 2
Siems & Klein KG
Kufner Gertrude Band 1
Signaton Seigerschmidt OHG
Seigerschmidt Claudia Band 1
SIHI-HALBERG Pumpen VertriebsgmbH
Ing. Kloiber Heinz Band 1
Silver Studio Shan u. Shan GmbH Nfg. KEG
Wong Siu-Hing Band 1
Sondeks VertriebsgmbH LINN Generalvertretung
Pany Heribert Band 1
Space Flower Shop
Tragschitz Johann Band 1
Spandex GmbH
Genitheim Sabine Band 1
Spanring

Copyrighted material

Vest

Häuseradministration - Immobilienbüro

Dipl. Ing. Otto Vest

Senator h. c.

An - und Verkauf von Zinshäusern, Villenobjekten
Baugründen und Eigentumswohnungen
Verwaltung - Beratung - Liegenschaftsschätzungen

Telefon: 506 34 57, Fax 505 01 92 / 21 DW
1010 Wien, Bösendorferstraße 7

Spanring Helmut Band 2

SparMarkt Bertl
Bertl Ludwig Band 2

Spielwaren Heinz
Dr. Heinz Haidemarie Band 1

Spielzeug Oase
Zeitz Horst Paul Band 1

Springers Erben
Springer Christian Johann Band 1

Steyr-Industrie-Commerz & Handelsgesellschaft m.b.H.
Novotny Nikolaus A. Band 1

Sun-Protector Sonnen- und Splitterschutzfolien
Lehner Wolfgang Band 2

Surfshop Upside Down
Böhm Thomas Band 2

Susanne Stefan Exclusive Lederwarenerzeugung
Stefan Susanna Band 1

Swarco FUTURIT Verkehrssignalsysteme GmbH
Ing. Silhengst Franz Band 1

Swatch Store
Hacker & Hacker GmbH
A-1010 Wien, Am Graben 28
A-1010 Wien, Kärntnerstr.20
A-1070 Wien, Mariahilferstr. 68
A-5020 Salzburg, Alter Markt 10
Tel.: 01/533 17 21 Fax: 01/532 10 77
Hacker Christian Band 2

Swiag Sanitär-Armaturen HandelsgmbH
Ing. Hoffmann Michael Band 1

Sybase EDV-Systeme GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Pacha Franz Band 2

Tabak Trafik Ghbryal GmbH
Ghbryal Galal Band 2

Teddy & Co Das Teddybärenfachgeschäft
Billing Sabine Band 2

Teletechnik Ing. Helmut Leitner OHG
Ing. Leitner Helmut Band 2

Teletraffic Vertriebsgmbh *Handel*
Verkauf, Service und Reparatur von
Lasergeschwindigkeitsmeßgeräten
Gegründet 1998
A-1050 Wien Reinprechtsdorfer Str. 31
Tel: 544 22 99 0 Fax: 544 22 99 5
Ing. Fanto Paul Band 2

Tesar Fertigfenster GmbH
Tesar Paul Band 1

TGA Trading GmbH
Ing. Eibisberger Hans Band 1

The Audiophil Company H & CH. ETL. HandelsgmbH
Hamberger Robert Band 2

Theyer & Hardtmuth
Mag. Dr. Lerner Peter Band 2

Thomas Hagn Technischer Großhandel
Hagn Thomas Band 1

Thomas Kemper GmbH
Kemper Thomas Band 2

Thomas Singer
Singer Thomas Band 2

Thonauer GmbH
Ing. Thonauer Friedrich Band 1

Tina Lepedat-Rohm GmbH
Lepedat Heinz Band 1

Top-Moden
Glahs Renate Band 1

Toyota Gerhard Sprinzl GmbH
Sprinzl Gerhard Band 2

Trade Arbed Austria GmbH
Bachl Wolfgang Band 1

Trafik Brigitte Haas
Haas Brigitte Band 1

Trans Service
Vasulka Elfriede Band 1

Transtec Computervertriebs GmbH
Schwarzbier Manfred E. Band 1

Copyrighted material

MOIZI®
DIE RUHE GENIESSEN
Mit unseren
urgemütlichen
Entspannungssesseln

ERGONOMIE
ZUM WOHLFÜHLEN
Besuchen Sie uns
A- 1050 Wien
Margaretenstraße 82
Tel.: 01 58 76 067
Fax: 01 58 76 069

Traute´s Boutique Inh. Wodwarka
Wodwarka Traute Band 2
Uhren - Juwelen
Bayer Otto Band 1
United Distillers Austria GmbH
Mag. Knotzer Roman Band 1
VALE HandelsgmbH VEGA NOVA
Bogats Gerhard Band 2
Vatith Uruvatin GmbH
Uruvatin Vatith Band 1
VDS Computer Handels GmbH
Vavra Gerhard Band 1
Verleih und Verkauf von Theaterkostümen
Hofer Lambert Band 1
Video-Sound 7 Japan Spare Parts
Tischendorf Edgar Band 2
W. Neuber´s Enkel OHG Groß-Drogerie
Fischler Gerhard Band 1
Waffenhandlung Meixner
Flasch Helmut Band 2
Waldvierter Naturkostladen
Ing. Mag. Ambichl Ferdinand Band 2
Walter Benedetter Reifendienst Kfz
Benedetter Walter Band 2
Walter Taferner OHG & GmbH
Taferner Walter Band 1

Wartenberg & Co
Fachgroßhandel mit Stärkeprodukten, Zucker und Zusatzstoffe - Handelsagentur
A-1010 Wien, Mahlerstraße 7/31
Tel.: 512 49 73-0 Fax: 513 80 04
www.wartenberg.at
Langenbach Hans Band 2

WB Blumen company Handels GmbH Julius A. Linke
Linke Julius A. Band 2
Wein und Wäsche
Fieber Christine Band 2
Wiener Interieur
Kilianowitsch Johann Band 2
Wienerberger Baustoff Ind. AG
Dr. Tanos Paul Band 2
Wiesner Leo GmbH
Geschäft für Briefmarken, Münzen, Goldwaren
Wiesner Leo Band 2
Wilhelm Haanl OHG, Seilerei
Haanl Gerd Band 1
Wilhelm Rasper GmbH & Co KG

Wiener Tierschutzverein

Triesterstraße 8
2331 Vösendorf
Tel. 01/699 24 50-0
Fax. 01/699 24 50 98

Tierrettung: Tel. 01/699 24 80

Spenden: PSK 1717.000

Birkmeier Daniela Band 1
Windsor TextilhandelsgmbH
Veith Martina Band 1
Witte Kopie KopienhandelsgmbH
Schweiger Andreas Band 2

Yashica Handels Ges.m.b.H.
1020 Wien, Rustenschacher Allee 38
Branche: Foto-Importe, gegr.: 1970, Mitarb.: 12; Markenvertrieb: Yashica, Contax u. Sekonic
Tel: 728 09 260 Fax: 728 65 32
Ulm Walter Band 2

Zabransky Licht Lampen
Zabransky Karl-Peter Band 1
Zeithammer Einrichtungswerkstätten & CoKG
Zeithammer Rudolf Band 2
Zgonc HandelsgmbH
Zgonc Peter Band 2
Zweirad-Shop Gertrude Leiner
Leiner Gertrude Band 2

Karitative Organisationen

Amnesty International Österreich
Beer Karin Band 1
Mag. Patzelt Heinz Band 2
Equant Integration Services
Busch Claudia Band 2
Greenpeace
Schelander Ulrike Band 2
Human Life International Österreich
Mag. Fischer Dietmar Band 2
Verein „Rettet den Stephansdom"
Spitzauer Rosa Band 2
Verein „HELP"
Heimlich Gerda Band 1
Verein der Heilsarmee
Bachmann Alfred Band 1
Wiener Tierschutzverein
Loubé Lucie Band 2
World Vision Österreich
Struppy Anton Heinz Band 1

Industrie

Agip Austria AG
Dipl.-Ing. Bianconi Giorgio Band 2
Alcatel Austria AG
Dipl.-Kfm. Fadenbauer Günter F. Band 1
Dipl.-Ing. Hutter Reinhard Band 1
Andert Fleischerei
Ast Walter Band 2
Ankerbrot AG
Ing. Heckmann Heinrich Band 1
ARAL Austria AG
Dipl.-Ing. Zenova Diana Band 2
Atlas Copco
Dr. Pieder Erik Band 2
Atotech Österreich GmbH
Dr. Colantuoni Luigi Band 1
Austria Tabak AG
Dr. Klus Hubert Band 2
Dr. Greier Hubert Band 2
Schiendl Heinz Band 1
Avanti AG
Held Gerhard Band 2
Baan Business Systems Austria
Baan Paul Johan George Band 1
Ballon und Partyshop Luftballonerzeugung R. Krickl
Krickl Brigitte Band 2
Bang & Olufsen GmbH
Timmermann Gernot Band 2
Boeing Austria
Viehböck Franz Band 2
BP Austria AG
Mag. Adrian Walter Band 1
Matausch Monika Band 2
Dipl.-Kfm. Dr. Pototschnig Roland Band 2
Dr. Tiroch Kurt Band 2
Bull AG
Wiesbauer Roswitha Band 2
Bürsten- und Pinselerzeugung
Meier Norbert Band 1
Collins Hüte Hutfabrik
Kollin Walter Band 1
Compaq Computer Austria GmbH
Janda Franz Band 1
Constantia Verpackungen AG
Dr. Czempirek Klaus Band 2
Degussa Austria GmbH
Dipl.-Kfm. Ing Loss Rudolf Band 1
Digital Betrieb GmbH
Dragosits Walter Band 2
Digital Equipment Österreich AG
Dipl.-Kfm. Giendl Meinrad Band 1
Donau Chemie AG

Copyrighted material

Computer gibt es nicht,
damit Leute

weniger

zu tun haben.

Sondern weil Leute

Besseres

zu tun haben.

IBM

Dipl.-Ing. Krassny Alain Francois de Band 1
ELIN EBG Trection GmbH
Ing. Rauter Peter Band 1
Elin Hausgeräte GmbH
Ing. Steurer Reinhard Band 2
Esteé Lauder Cosmetics GmbH
Mag. Zlocha Marion Band 2
Europapier AG
Ing. Schwarz Kurt A. Band 2
EVVA GmbH & Co KG
Ing. Mag. Blauensteiner Harald Band 2

F. Trenka
Chem.-pharm. Fabrik Ges.m.b.H.
1040 Wien, Goldeggasse 5.
Tel.: 01/505 03 41-0, Fax: 01/505 03 41-31
E-mail: trenka@aon.at
EUCARBON® Kohletabletten
Natürliches Darmregulans
Kamler Michaela Band 1

Gorenje Austria HandelsgmbH
Mag. Ciril Paluc Band 1
Grundig Austria AG
Mraz Herbert Band 2
Grundig Austria GmbH
Mag. Zakoucz Michael Band 2
HALI-Büromöbel GmbH
Steinbacher Horst Band 1
Hink Pasteten Wien
Dipl.-Ing. Hink Anton Band 1
IBM Österreich
Pridt Günter Band 2
Mag. Weigl Martin Band 2
Wögerbauer Stephan Band 1
Josef Manner & Comp. AG
Dipl.-Ing. Riedl Otto Band 1
Kapsch AG
Dipl.-Ing. Skorpik Walter Band 1
Kelly GmbH
Mag. Dr. Hötschl Wolfgang Band 2
Kodak GmbH
Bachmayer Friedrich Band 1
ÖIAG
Dipl.-Kfm. Dr. Becker Erich Band 2
Dr. Staribacher Josef Band 2
Oracle GmbH
Dipl.-Ing. Schöfer Wilfried Band 2
Österreichische Kunststoff Kreislauf AG
Dipl.-Ing. Ecker Andrea Band 2
Österreichische Philips Industrie GmbH
Dipl.-Ing. Jungkind Günter Band 2
Österreichische Unilever GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Petry Werner Band 1
Ottakringer Brauerei AG
Wenckheim Christiane Band 2
Procter & Gamble GmbH
Dr. Kriesche Harald Band 1
Ralston Battery System GmbH
Ertl Harald Band 1
Rank Xerox
Kaulich Johann Band 1
Ricoh Austria GmbH
Dr. Rosenthaler Hannes C. Band 1
Schrack Energietechnik GmbH
Ing. Eßbüchl Viktor Band 2
Shell Austria AG
Mag. Gooth Andreas Band 2
Siemens
Ing. Mörk Karl Band 1
Siemens AG Österreich Niederlassung Linz
Ing. Laub Wolfgang Band 2
Siemens Nixdorf-Informations- systeme GmbH
Ing. Kemler Rudolf Band 1
Sony
Dipl.-Kfm. Nageler Peter Band 1
STAMAG Stadlauer Malzfabrik GmbH
Reinhold Dieter Band 1
Steyr Spezial Fahrzeug AG & Co KG
Bayer Johann Band 1
Swatch-Group
Lackner Wolfgang Band 2
Thyssen Aufzüge GmbH
Nagy Gerald Band 2
Toshiba Europe GmbH.
Mag. Ipsmiller Wolfgang Band 2
UHU Austria GmbH
Willenpart Thomas Band 2
Umweltdata GmbH
Dipl.-Ing. Burger Hannes Band 2
Wiesbauer Österreichische Wurstspezialitäten GmbH
Schmiebauer Karl Band 1
WMF AG
Lütticken Sabine Band 2
Xerox Austria GmbH
Mayer Christina Band 2

Copyrighted material

Teil A

Die verschiedenen Facetten des Erfolges

Dr. Manuela Delpos & Mag. Barbara Blümel
Georg Angelides & Birgit Landauer

Copyrighted material

I. Die Umsetzung einer Idee:

Vom Speziellen zum Allgemeinen

von Manuela Delpos (wissenschaftliche Konsulentin)

Das Projekt "Enzyklopädie des Erfolgs" basiert auf der Idee, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden bzw. Erkenntnisse Einzelerfahrungen für die allgemeine Praxis nutzbar zu machen. Es wurde als ein Unterfangen geboren, das sich selbst finanzieren und Relevanz für unsere Gesellschaft besitzen will. Das Thema "Erfolg" schien dafür adäquat zu sein. Es beschäftigt in der Praxis UnternehmerInnen genauso wie unselbständig Beschäftigte, KünstlerInnen, WissenschaftlerInnen wie PolitikerInnen u.a. insbesondere dann, wenn man den Schlüssel dafür sucht, selbst erfolgreich zu sein bzw. zu werden. Die Idee präzisierte sich: "Machen wir ein Buch, das aus zwei Teilen besteht. Der erste (Textteil) ist die wissenschaftliche Darstellung dessen, was im zweiten (Personenteil) aus den Interviewtexten herausgelesen werden kann." Damit wurde die Umsetzung initiiert - und Sie halten das Ergebnis in Ihren Händen.

Natürlich haben sich dieser Unternehmung Schwierigkeiten gestellt: Das ökonomische Prinzip "Zeit ist Geld" stand dem wissenschaftlichen "Gut' Ding braucht Weile" entgegen. Außerdem mußten Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt gefunden werden. So entstand die Idee, das Buch "Enzyklopädie des Erfolgs" durch die InterviewpartnerInnen vorzufinanzieren. Nachdem sie mit ihren Interviews auch persönlich zur Entstehung des Buches beitrugen, gingen wird von ihrem Interesse aus, es auch erstehen zu wollen.

In der Folge bestand die Kunst darin, InterviewerInnen zu finden, die sowohl adäquate Interviewtechniken anwenden können als auch dazu bereit sind, nach dem Interview einen Buchverkauf zu erzielen. Im Rahmen qualitativer Interviews mit strukturiertem Leitfaden wurden die persönlichen Charakteristika von erfolgreichen Persönlichkeiten erhoben, die für die interessierten LeserInnen wissenschaftlich aufbereitet und in Kurztexten übersichtlich dargestellt werden. Insbesondere finden Unterscheidungen nach Beruf und Branche der InterviewpartnerInnen, sowie deren soziale Merkmale korreliert mit Alter und Bildung Berücksichtigung.

1. Zur Zielgruppe

In der Enzyklopädie des Erfolgs finden sich Personen, die im Rahmen der Öffentlichkeit als beruflich erfolgreich angesehen werden. Unter beruflichem Erfolg ist ein Aufstieg von einer beruflich sozial niedrigeren Position in eine sozial höhere zu verstehen. Der Aufstieg von der Tellerwäscherin zu einer anerkannten selbständigen Geschäftsfrau, vom "outsourced" ("ausgelagerten") technischen Zeichner zum geschäftsführenden Gesellschafter, vom Bilanzbuchhalter zum Vorstandsdirekter eines Konzerns usw. sind nur einige Beispiele, die sich in der Enzyklopädie finden lassen. Hier sind Personen, die sich selbst nicht als erfolgreich sehen, aber in der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden, ebenso verzeichnet, wie diejenigen, die sich selbst als erfolgreich ansehen als auch von der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden. Die Biographien der Befragten gestalten sich sehr vielfältig, - die unterschiedlichsten hierarchischen Ebenen in den verschiedensten Bereichen (Branchen bzw. Unternehmen) sind repräsentiert.

2. Zur Erhebung

Es wird, wie oben erwähnt, von der Öffentlichkeit, die Personen als erfolgreich wahrnimmt, ausgegangen. Diese setzt sich hier aus den Medien (alle österreichischen Wochen- und Tageszeitungen, sowie österreichisches Radio und Fernsehen) und branchenspezifischen Institutionen (Wirtschaftskammer, Industriellenvereinigung) zusammen. Auf Basis von Medienberichterstattungen und Publikationen bzw. Verzeichnissen der branchenspezifischen Institutionen erfolgten seitens der Redaktion telefonische Kontaktaufnahmen mit den - nach obiger Definition - erfolgreichen Personen. Sie wurden für Interviews gewonnen, um interessierten LeserInnen den Weg zum Erfolg und alles, was dazu gehört, aus ihrer Sicht darstellen zu können. Aus unternehmensökonomischen Gründen handelt es sich bei dieser Erhebung um keine lückenlose bzw. repräsentative, sondern um eine qualitative Erhebung mit exemplarischem Charakter. Hierbei ist anzumerken, daß für die wissenschaftliche Ausarbeitung der erhobenen Interviews aus redaktionellen Gründen nur diejenigen berücksichtigt werden konnten, die im Zeitraum zwischen 1997 und 1998 gemacht worden sind. Von diesen Interviews wurden nur diejenigen zur Analyse herangezogen, die tiefergehende Rückschlüsse (mehr als quantitative Datenagglomerationen) auf das Phänomen Erfolg zuließen, um die einzelnen Karrierestationen der/s jeweilig Interviewten zu skizzieren.

3. Zum Interview

Im Sinne qualitativer Interview-Kriterien lag den InterviewerInnen ein strukturierter Gesprächsleitfaden zugrunde, der die persönlichen Kerndaten, wie Namen, Alter, Familienstand, Beruf, u.ä. ebenso zum Inhalt hatte, wie Fragen nach der Einschätzung des persönlichen und beruflichen Erfolgs/Mißerfolgs, die der/die InterviewpartnerIn nach eigener Auffassung vertrat. Charakteristisch für diese Form der Interviews sind offene Fragen, die "freie" Antwortmöglichkeiten geben, also keine vorgefertigten Antwortkategorien aufweisen, sondern den verbalen Wortfluß des/der Befragten berücksichtigen, die die Grundlage für die Datenauswertung bilden. Der Gesprächsleitfaden setzte also lediglich Fragenschwerpunkte, um in der Folge auf die Antworten der/s Befragten aufbauen und in deren Tiefe eingehen zu können. Die InterviewerInnen hatten darauf zu achten, ein "neutrales" Interview-

Copyrighted material

klima zu schaffen und persönliche Meinungen und Anschauungen hintanzuhalten, um keine "biases" (Einflußparameter) zu setzen, die die Interviewinhalte verzerren hätten können. Eine solche Vorgehensweise hat den Vorteil, daß die FragestellerInnen bisher unbekannte Aspekte des Erfolgs aufspüren und für Datenauswertungen aufbereiten konnten. Dementsprechend variierte die Interviewdauer zwischen 30 und 50 Minuten.

4. Zur Intention der Fragen

Im Interesse der LeserInnen der Enzyklopädie des Erfolgs konzentrierten sich die Fragen bei den erfolgreichen österreichischen Persönlichkeiten vor allem auf die Ursachen bzw. Voraussetzungen ihres Erfolgs. Unter diesem Gesichtspunkt wurden die Interviewten nach ihrer diesbezüglichen Selbsteinschätzung ebenso gefragt wie nach dem Feed-back ihres Verwandten-, Freundes- und Arbeitskreises, um hier eine möglichst abgerundete Perspektive als Antwort zu erhalten. Eine chronologische Darstellung des jeweiligen Karriereverlaufs sollte ermöglichen, kontextgebundene Charakteristika, wie sie etwa Raum und Zeit ausmachen, für die Interpretation der empirischen Daten identifizieren und generalisieren zu können. Wechselwirkungen zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten sollten aus den sozialen Daten herauszulesen sein.

5. Zur Auswertung

Die InterviewerInnen schrieben während der Interviews Notizen mit bzw. wurden die Interviews zum Teil auch auf Tonband aufgezeichnet. Im Anschluß daran wurden die Daten EDV-mäßig aufbereitet. Je nach Gesprächsbereitschaft der Befragten bzw. der Aufnahmefähigkeiten der InterviewerInnen sind die Biographien unterschiedlich erhoben worden. Die einen waren ausführlicher, die anderen weniger. Dies betrifft auch die Angaben über den persönlichen Lebensstatus, wie beispielsweise Ehe oder Kinder. Auch die einzelnen Karrierestationen führten die einen mit Jahreszahlen an, die anderen nicht. Eine Zusammenfassung dessen, was Erfolg ausmacht, würde – herausgelöst aus den verschiedensten Kontexten - das Verständnis verengen. Die verschiedenen Charaktere der befragten Persönlichkeiten sowie die verschiedenen Branchen, in denen sie tätig sind als auch die unterschiedliche Herkunft derselben und die vielfältigen Herausforderungen, denen sie gegenüberstehen und vieles andere mehr waren der Grund dafür, daß das Thema Erfolg exemplarisch aufbereitet wurde. In diesem Sinne ist der Erfolg der Befragten in ihrem jeweiligen Kontext eingebettet zu verstehen. Die dieser Sichtweise folgenden Interpretationen der Interviews sind durchaus nicht vollständig, sondern wollen lediglich die augenscheinlichsten Aspekte beleuchten und für die LeserInnen in den Vordergrund stellen. Sie sollen bzw. können auch zu weiteren Interpretationen der LeserInnen anregen, die sich in der einen oder anderen Person wiederzufinden glauben, um sie auf ihren eigenen Weg zum Erfolg heranzuziehen.

II. Wirtschaftsentwicklung Europas

unter besonderer Berücksichtigung weltwirtschaftlicher Zusammenhänge

von Birgit Landauer

Erfolg, Karriere und damit persönlicher Aufstieg erfolgen nicht alleine im Umfeld der regionalen und nationalen, sondern vor allem auch der internationalen Wirtschaftsentwicklung. Eng verknüpft damit ist die Wirtschaftspolitik, da sie die Rahmenbedingungen für die Wirtschaftsentwicklung festlegt. Aufgrund dieser Tatsache wird im Folgenden auf die diesbezügliche Entwicklung unter besonderen Berücksichtigungen der Europäischen Union kurz eingegangen.

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa?

Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945

Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung Europas beruht auf einer seit Jahrhunderten gewachsenen Wirtschaftsstruktur mit intensiver Landwirtschaft, industrieller Produktion und weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen. Die russische Revolution 1917, und der Ausgang des Ersten Weltkriegs 1918, zerstörten das europäische Mächtesystem des 19. Jahrhunderts. Noch 1913 hatten neben den USA, die Staaten Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Weltwirtschaft beherrscht. Diese drei bestritten zusammen etwa drei Viertel der europäischen Industrieproduktion. Großbritannien alleine bestritt beinahe die Hälfte des europäischen Exports und war selbst zu einem Drittel der Abnehmer aller Importgüter Europas. London war der große Kapitalmarkt der Welt und somit für das Funktionieren der Weltwirtschaft verantwortlich, denn die Bank von England nahm zu dieser Zeit faktisch die Rolle einer Weltzentralbank ein und das britische Pfund diente als internationale Leitwährung. London war außerdem der Mittelpunkt des internationalen Bank- und Versicherungswesens. Alleine im Britischen Weltreich, lebte damals ein Viertel der Weltbevölkerung. Der Ausbruch des ersten Weltkrieges bedeutete somit nicht nur für die Wirtschaft Europas, sondern für die gesamte Weltwirtschaft einen tiefgreifenden Einschnitt. Nach dem Krieg war vor allem die britische Regierung daran interessiert, die frühere Ordnung und Londons zentrale Rolle darin wiederherzustellen, was jedoch fehlschlug. Auch die anderen europäischen Regierungen schafften es nicht, der Weltwirtschaft der Nachkriegszeit eine tragfähige Grundlage zu geben. Europas Einfluß auf die Weltwirtschaft nahm deutlich ab, bei gleichzeitigem Aufstieg der USA und Japans. Die von der USA ausgehende Wirtschaftskrise in den 20iger Jahren, die zu einem Zusammenbruch der Binenstruktur führte, übertrug sich schnell auf die europäischen Industrieländer. Zwischen 1929 und 1932 schrumpften das Welthandelsvolumen um 26% und der Handel Europas um 38% . Die abrupte Umkehr der Kapitalströme 1928/29 riß die deutsche Volkswirtschaft in

Copyrighted material

eine tiefe Depression. 1932 war etwa jeder dritte deutsche Arbeiter arbeitslos. Die Wirtschaftskrise führte nicht nur zu einer weitgehenden Auflösung der Wirtschaft, sondern begünstigte mit ihren Folgeerscheinungen das Anwachsen radikaler Massenbewegungen und trug erheblich zum Vertrauensverlust von Demokratie und Marktwirtschaft bei. In Deutschland setzte 1933 mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten ein starker Wirtschaftsaufschwung ein. Damit ging eine starke Industrialisierungsschub einher, der sich aber vor allem auf die Erzeugung kriegswirtschaftlicher Produkte gründete. Dem neuen Regime gelang eine schnelle Verringerung der Arbeitslosigkeit. Gegen 1936 gelang es im expandierenden Deutschen Reich nahezu Vollbeschäftigung, die in den letzten beiden Vorkriegsjahren sogar Überbeschäftigung zu erreichen. Da es dem deutschen Reich weder bei industriellen noch bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen gelang, eine echte Selbstversorgung zu erzielen, blieben die wirtschaftlichen Verbindungen zum Ausland wichtig. Die Kriegserklärung 1939 brach die wirtschaftlichen Verbindungen zu Großbritannien und Frankreich ab. Als die Deutschen 1941 in Rußland einmaschierten, hatte der Krieg beinahe ganz Europa erfaßt, Deutschland und Italien besetzten fast den ganzen Kontinent. Widerstand leisteten nur Großbritannien im Westen und Rußland im Osten. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und der übrigen Welt wurden nicht nur abgebrochen, sondern auch in ungewöhnlicher Weise verzerrt. Der Krieg hatte grundlegende politische und wirtschaftliche Veänderungen zur Folge, die Europas Wirtschaft ebenso wie seine Gesellschafts- und Staatsordnung verwandeln sollten. Zu Ende des Krieges wurde Europa in zwei Hälften geteilt. Im Westen sollten sich Österreich, Italien und die Bundesrepublik Deutschland mit Großbritannien, Frankreich und den anderen demokratischen Staaten in dem westlichen Ordnungssystem vereinigen, in dem liberaler Kapitalismus uns soziale Demokratie überwogen. Im Osten verschaffte sich die Sowjetunion die Vorherrschaft über ihre europäische Nachbarn Bulgarien, Ostdeutschland, Polen, Rumänien, Tschechoslowaskei und Ungarn,wo die Diktatur einer Partei und imperative zentrale Wirtschaftsplanung die Regel wurde.

Nachkriegszeit und Wiederaufbau

Die Neugestaltung der politischen Landkarte war von einem grundsätzlichen Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen und der Einstellungen zu wirtschaftlichen Fragen begleitet. Der Krieg hatte sich der Tiefpunkt wirtschaftlichen und politischen Versagens erwiesen. Die ungeheuren Umstellungen, die danach notwendig waren, wurden zuwege gebracht. Mit Hilfe des Marshallplans und seiner Kapitalzuflüsse und einer – volkswirtschaftlich wie international gesehen- geschickteren Wirtschaftspolitik konnten die Europäer einen wirtschaftlichen Aufschwung erziehlen. In den zwei Jahrzehnten nach 1950, als die Zerstörungen der Kriegszeit zum größten Teil beseitigt waren, wuchs die Produktion in Europa im Durchschnitt jährlich um 5,5 % die Weltproduktion vergleichsweise um 5 %. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nahm in Europa doppelt so rasch zu wie der USA und zu Ende dieser Periode hatte Europas Gesamtproduktion die der USA überholt. Am Wachstum nahm ganz Europa teil. Die Erzeugung pro Beschäftigten nahm in Ost- und Südeuropa jährlich um rund 5 % zu. Somit holten die weniger entwickelten Teile Europas gegenüber Nordwesteuropa allmählich auf und Europa insgesamt begann aktiv in der Weltwirtschaft mitzuwirken. Da der Handel zunahm als die Produktion, wurden den europäischen Ländern ihre außenwirtschaftlichen Beziehungen fortlaufend wichtiger. Zu Ende der 60iger Jahre war das Verhältnis von Handel und Produktion hier wieder aud den Stand von 1913 gekommen.Wichtiger für Europas Wiederaufschwung war jedoch der Wille zu Neuem und infolgedessen der Übergang zu witschaftlichpolitischen Konzepten und Einrichtungen- auf internationaler Ebene-, die sicherstellten, daß sich die Katastrophe der 30iger nicht wiederholen würde. Man griff zu keynesianischen Methoden der Globalsteuerung- erst in Großbritannien, der BRD, Frankreich, Österreich und in vielen anderen Ländern, um die Möglichkeit einer Arbeitslosigkeit, wie sie vor dem Krieg geherrscht hatte, auszuschließen.Großbritannien führte aufgrund des Beveridge-Planes ein allgemeines nationales Sozialversicherungssystem ein. Deutschland bediente sich öffentlicher Mittel und öffentlicher Initiativen und wendeten dann in den meisten ihrer Industrien sorgfältigst marktwirtschaftliche Grundsätze an. Die Holländer bedienten sich ziemlich wirksamer Einkommenskontrollen. Die Schweden blieben in der Entwicklung keynesianischer Methoden in der Wirtschaftspolitik führend. In Österreich wurden die Elemente des Austrokeynesianimus u.a. durch Währungsstabilität und sozial-partnerschaftliche Einkommenspolitik ausgestaltet. Abgesehen von der Kluft, welche durch die Teilung Europas in West und Ost enstanden war, zeichnete sich die Wirtschaftspolitik international durch Zusammenarbeit und nicht durch Konflikte aus. Das GATT und der Internationale Währungsfonds (WF) wurde eingerichtet, um den freien Handel – und Zahlungsverkehr zu sichern. Innerhalb Europas wurde engere Zusammenarbeit bzw. Integration jeweils regionaler Ländergruppen betrieben, der Europäischen Gemeinschaften (EG), der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und dem Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW= COMECON).

Desintegration in der Wirtschaft

Der rasche Aufstieg des Rohstoffverbrauchs aufgrund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums in den Industrieländern einerseits und ein wachsendes politisches Selbstbewußtsein der ehemaligen Kolonialstaaten andererseits verstärken den Anspruch auf eine Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen. 1960 schlossen sich die erdölexportierenden Entwicklungsländer zur OPEC zusammen. Anfang der 70iger Jahre erschütterten krisenhafte Entwicklungen die Weltwirtschaft. Die erste starke Erhöhung der Erdölpreise 1973 führte zu einer weltweiten Rezession und machte die gegenseitige konjunturelle Abhängigkeit der natürlichen Volkswirtschaften

Copyrighted material

deutlich. Im Weltwirtschaftsgipfel 1975 wurden die Wirtschafts- und Währungsfragen und ziele aufeinander abgestimmt. Die Anpassungsprozesse an die Folgen der zweiten starken Erhöhung der Erdölpreise 1979/80, die zunächst Anfang der 80iger Jahre eine weltweite Rezession auslösten und zu einem deutlichen Einbruch beim Welthandel geführt hatten, verliefen in den einzelnen Ländergruppen sehr unterschiedlich. Den Industrieländern gelang eine Anpassung relativ rasch und Voraussetzungen für eine neue Wachstumsdynamik zu schaffen. Die Entwicklungsländer mußten aber erhebliche Wohlfahrtseinbußen hinnehmen, speziell jene Länder die in den 60iger Jahren erfolgreich in die Industrialisierungsphase eingetreten waren. Diese Länder konnten ihre Erfolge angesichts weltweiter Rezession, drastisch verteuerten Erdöls und hoher Realzinsen nicht fortsetzen.
Der Zufluß von Petrodollas, der zu einer hohen Liquidität der internationalen Finanzmärkte geführt hatte, erlaubte diesen Ländern zunächst, ihre Leistungsbilianz-defizite über Kapitalimporte zu finanzieren. Bald bewirkte diese Entwicklung aber die faktische Zahlungsunfähigkeit und löste damit 1982 die internationale Schuldenkrise aus. Bei oberflächlicher Betrachtung zeigte der Weltwirtschaftliche Verlauf der 70iger und der 80iger Jahr, daß das Weltwirtschaftssystem der Nachkriegszeit in der Lage war, auch schwere Krisen zu überwinden. Jedoch hatte schon früh eine innere Aushöhlung der Welthandelsordnung eingesetzt. Es zeigte sich, daß die bestehende Welthandelsordnung auf der Grundlage des GATT keinen zuverlässigen Schutz gegen einen Rückfall in den Protektionismus bietet, weil da GATT als Organisation zu schwach war.
Die zunehmende Verletzung, bzw.Umgehung der GATT- Bestimmungen durch zahlreiche protektionistische Maßnahmen führten dazu, daß bereits 1984 die Hälfte des Welthandelsvolumens durch nichttarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt war. Die zunehmende Konkurrenz zwischen führenden Industrieländern drückt sich darüber hinaus in zahlreichen Maßnahmen der Exportförderung aus. Diese neuen Formen des Protektionismus bewirken häufig Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder (Handelskriege), beschränken den internationalen Wettbewerb und schaden damit den freien Welthandel. Mit der Gründung der World Trade Organisation (WTO), die 1996 das GATT entgültig ablöste, wurde erstmals ein umfassender vertraglicher und institutioneller Rahmen für die Gestaltung der weltweiten Handelsbeziehungen gebildet.
Danach sind die wichtigsten Prinzipien für die Gewährleistung eines freien Welthandels: Reziprozität (Prinzip der Gegenseitigkeit), Liberalisierung (Abbau von Zöllen und nichttariffähigen Handelshemmnissen), Nichtdiskriminierung (insbesondere Meistbegünstigung). Auf der Unternehmensebene nahm parallel zu dieser Entwicklung eine Globalisierung der Märkte erheblich zu. Die starke weltweite Verflechtung im privatwirtschaftlichen Bereich zeigt sich besonders an der wachsenden Bedeutung der multinationalen Unternehmen und der Herausbildung internationaler Finanzmärkte. Das schnelle Wachstum der Weltindustrieproduktion führte zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten und damit auch zu einer Ausweitung des Handels innerhalb der internationalen Konzerne, deren Anteil am Welthandel auf rund ein Drittel geschätzt wird.

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas ?

Der Europagedanke

Der Europagedanke steht für eine Vielzahl von politischen Leitbildern, Ordnungsvorstellungen und Entwürfen, die darauf gerichtet sind , die nationalstaatliche Zersplitterung Europas als Quelle kriegerischer Konflikte und weltpolitischer Schwäche zu überwinden und damit eine Neuordnung dieser Kontinents herbeizuführen. Die Vorstellungen von einem einheitlichen Europa, liegen weit in der Geschichte zurück und fanden erst nah zwei Weltkriegen, die zugleich große europäische Binnenkriege waren, Chancen zu einer Verwirklichung.

Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften
Der erste Versuch

1948 gründeten Vertreter von Parteien, Gewerkschaften und der Wirtschaft aus sechs Ländern im niederländischen Den Haag die " Europäische Bewegung " Gründung (Organization of European Cooperation, OEEC). Sie forderten von ihren Regierungen, auf Souveränitätsrechte zu verzichten, ein europäisches Parlament und einen europäischen Gerichtshof zu schaffen, um ein vereintes Europa zu bilden. Damit griffen sie eine Idee auf, die schon nach dem ersten Weltkrieg und in den Widerstandsbewegungen gegen das " Dritte Reich " lebendig gewesen waren. Die Zeit schien reif zu sein für die Verwirklichung der "Vereinigten Staaten von Europa ". Die Regierungen waren jedoch nicht gewillt, andere Staaten ein Mitspracherecht in wichtigen Bereichen der Politik einzuräumen. Dennoch war nun 1949 der Anstoß zu Gründung des Europarates gegeben.

Der Schumanplan

Der französische Außenminister Robert Schuman verkündete im Mai 1959: Die französische Regierung ist zu gemeinsamer Politik mit der deutschen Regierung im Montanbereich (Kohle und Stahl) bereit. Dieser Vorschlag wurde als Schumanplan bekannt. Frankreich bot nur fünf Jahre nach dem Kriegsende seinem ehemaligen Kriegsgegner und " Erbfeind " eine gemeinsame Politik (und damit Mitspracherecht und gegenseitige Kontrolle) auf dem Gebiet an, das Grundlage der klassischen Rüstungsindustrie war ein Schritt zum Frieden. Dieser Plan führte 1951 zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS, " Montanunion"). Neben Frankreich und der Bundesrepublik schlossen sich ihr Italien und die Benelux-Staaten an. So begann die europäische Einigung zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet. Hier war am ehesten schneller Lohn für die Preisgabe von Teilen der Souveränität zu erwarten. Die Regierungen stimmten auf diesem vertraglich genau begrenzten Gebiet einer Übertragung nationaler Hoheitsrechte auf übernationale Organe zu. Bereits ein Jahr später, 1952,

Copyrighted material

unterzeichneten diese sechs Staaten den Vertrag zur Gründung der Europäischen Vertragsgemeinschaft (EVG) mit dem Ziel einer gemeinsamen Armee und einer Europäischen Politischen Gemeinschaft (EPG). Fünf Staaten ratifizierten den Vertrag, aber die französische Nationalversammlung lehnte ihn 1954 ab. Damit waren EVG und EPG gescheitert. 1957 gründeten die sechs Staaten in Rom (" Römische Verträge ") die Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und die Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM). Sie dehnten damit die gemeinsame Politik vom Bereich Kohle und Stahl auf weitere Bereiche der Wirtschaft und die Landwirtschaft aus. Diese drei Vertragsgemeinschaften beherrschten mit ihren in den 60iger Jahren fusionierten Organ (Kommission, Ministerrat, Gerichtshof, Parlament) bis heute den weiteren Verlauf der europäischen Intergration.

Der zweite und dritte Versuch

Zu Beginn der 60iger Jahre , nach großen Anfangserfolgen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EG) , wurde ein neuer Anlauf zur politischen Einigung Europas versucht. Der französische Politiker Fouchet erarbeitete einen Plan, der eine lockere Form des Zusammenschlusses der sechs Staaten vorsah. In den wenigen Bereichen der gemeinsamen Politik sollten nicht staatsähnliche Organe entscheiden, sondern ein Ausschuß, der aus allen nationalen Regierungen zu bilden wäre. Ein Europäisches Parlament sollte an Entscheidungen nicht beteiligt sein. Der Fouchet- Plan blieb ein Plan. In den 70iger Jahren blieb die EWG erfolgreich. Vier weitere Staaten (Dänemark, Großbritannien, Irland, Norwegen) hatten inzwischen den Antrag gestellt , der EWG beizutreten. Die Staat und Regierungschefs der sechs Gründungsstaaten hatten 1969 verkündet, daß sie willens sind, auch in der Außenpolitik zusammenzuarbeiten. 1972 erklärten sie die Absicht, bis 1980 eine Europäische Union zu verwirklichen, wobei jedoch offen blieb, was darunter zu verstehen war. Der belgische Außenminister Tindemans wurde 1975 beauftragt, Form, Rechte und Organe dieser Union zu beschreiben. Der Tindeman- Bericht sah vor, die bestehenden Verträge (EGKS. EWG, EURATOM) so zu ändern, das die Gemeinsamkeiten in der Außenhandels- Wirtschafts- und Währungspolitik verstärkt werden und das Europäische Parlament in das Gesetzgebungsverfahren einbezogen wird. Auch hier blieb es beim Vorschlag.

Der Durchbruch nach 1980

Die jahrzehntelangen gescheiterten Bemühungen um politische Einheit in Europa waren aber nicht nutzlos. Die Vorbereitung zur Gründung einer Europäischen Union in den 80iger Jahren wären nicht denkbar gewesen ohne diese jahrelangen und scheinbar vergeblichen Vorarbeiten. 1981 tritt Griechenland der EG bei. Zu Beginn der 80iger Jahre legten die Außenminister der BRD und Italiens, Genscher und Colombo, dem Europäischen Parlament (EP) einen neuen Plan zur politischen Entwicklung vor (Genscher-Colombo-Plan). Wenig später, im Jahre 1983, gaben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Staaten auf einem Gipfeltreffen in Stuttgart ihre "Feierliche Erklärung zur Europäischen Union " ab, in der sie ihren Willen bekundeten, die politische Einigung (Integration) weiterzuführen. Ein Ausschuß des Parlaments arbeitete den Entwurf eines Vertrages zur Gründung der Europäischen Union aus. Daraufhin wurde ein Ausschuß (Adonnino-Ausschuß) ins Leben gerufen, der Empfehlungen ausarbeiten sollte, wie die Gemeinschaftsarbeit und die außenpolitische Zusammenarbeit zu verbessern wäre. Ihr Bericht wurde 1985 vorgelegt. Die Empfehlungen des Adonnino-Ausschußes wurden Grundlage der "Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986. Diese erste, umfassende Änderung und Erweiterung der Gründungsverträge schuf völkerrechtliche Grundlagen für die weitere Integration, z.B. die Vollendung des Binnenmarktes. 1986 erhöht sich die Zahl der Mitgliedsstaaten auf zwölf: Portugal und Spanien treten bei. Mit der Vereinigung der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik 1990, gehören auch die fünf neuen Bundesländer den Europäischen Gemeinschaften an.

Die Verträge von Maastricht und Amsterdam

1990/91 haben zwei Regierungskonferenzen Änderungen der europäischen Verträge ausgearbeitet, die zur Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion und den Aufbau einer politischen Union notwendig waren. Die Regierungen unterzeichnen in Maastricht diesen "Vertrag über die Eurpopäische Union". Sie erweiterten damit die Bereiche der Politik, in denen sie zusammenarbeiten und ermöglichten aber auch eine Zusammenarbeit in den neuen Bereichen: Bildung, Kultur, Gesundheitswesen, Verbraucherschutz, Industrie, Entwicklungshilfe, Außen- und Sicherheitspolitk, Justiz und Inneres.
1993 wurde der Binnenmarkt verwirklicht und mit dem 1. November 1993 trat der Maastrichter Vertrag in Kraft. 1995 traten drei weitere Staaten der Europäischen Union (EU) bei: Österreich, Finnland und Schweden. 1997 wurde der Amsterdamer Vertrag unterezeichnet der die Mitentscheidungsrechte der Europäischen Parlaments erweitert. Im Mai 1998 wurde die Entscheidung über Teilnahmestaaten an der Währungsunion entschieden. Mit 1. Jänner 1999 trat die Währungsunion in Kraft. Mit 1. Jänner 2002 werden die Euro-Banknoten und –münzen eingeführt und der Euro wird gesetzliches Zahlungsmittel neben den nationalen Währungen. Spätestens ab 1. Juli 2002 wird der Euro alleiniges Zahlungsmittel.

Die EU-Osterweiterung

Im Juni 1993 faßte der Europäische Rat den grundsätzlichen Beschluß, den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa den Beitritt zur Union zu ermöglichen. Damit hat er nicht nur die historische Chance ergriffen, den Prozeß der friedlichen Einigung Europas über den ehemaligen Eisernen Vorhang hinweg auf den ehemaligen kommunistischen Osten auszudehnen; die Union trägt durch diesen Beschluß die Hauptverantwortung für dieses gesamteuropäische Einigungswerk.

Copyrighted material

Im Dezember 1997 beschloß der Europäische Rat, Verhandlungen über den Beitritt mit einer Gruppe von zunächst Kandidaten (Estland, Polen, Slowenien, die Tschechische Republik, Ungarn, Zypern) aufzunehmen. Jeder der übrigen Beitrittsbewerber (Bulgarien, Lettland, Litauen, Slowakei, Rumänien) hat die Möglichkeit in die erste Gruppe aufzurücken, wenn er nachweisen kann, daß er die Bedingungen im selben Maß erfüllen kann wie die erste Gruppe.
Für die Wirtschaft bietet die geplante Osterweiterung eine Menge Chancen. Sie erhöht den Außenhandel, schafft Wachstum und Arbeitsplätze und steigert Steuereinnahmen.

3. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt?

Die Landwirtschaft Europas ist hoch entwickelt. Der Anteil des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens an der Gesamtfläche ist jedoch rückläufig. Rund 30 % werden ständig genutzt, 40 % sind Wald. Entsprechend der klimatischen Abstufung von Nord nach Süd ergibt sich eine Folge von Anbauzonen mit immer anspruchsvolleren und vielfältigeren Gewächsen. Die Hafer-, Roggen- und Kartoffelzone Norddeutschlands und Polens, die im Süden in eine intensive Mischzone mit Hackfrüchten, Obst- und Industriepflanzen übergeht zur Weizen-, Mais- und Weinbauzone, die von Frankreich über Oberitalien und den Donauraum reicht und schließlich zur mediterranen Zone mit Reb-, Zitrus und Ölbaumkulturen sowie Korkeichenbeständen. Die Viehwirtschaft wird in den feuchtkühlen Gebieten (Britische Inseln, Bretagne, Niederlande, Dänemark und Norddeutschland) und in den Hochgebirgen (hier zum Teil als Almwirtschaft vor allem mit Rindern betrieben). In den trockenen Gebirgen in Süd- und Osteuropa dominieren Schaf- und Ziegenhaltung.
Seit dem Zweiten Weltkrieg konnte die europäische Landwirtschaft – vor allem durch die zunehmende Mechanisierung, die damit verbundene starke Verringerung den Einsatz von Kunstdünger – erhebliche Produktivitätssteigerungen erzielen.
In der EU trat 1993 die Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) in Kraft, durch die für wichtige Produkte die garantierten Preise gesenkt und zum Ausgleich von Einkommensverlusten bei den Landwirten Ausgleichzahlungen eingeführt wurden. Ein neues Maßnahmepaket soll zu einer Finanzierbarkeit der Osterweiterung aus landwirtschaftlicher Perspektive führen.

Forstwirtschaft

Die noch immer großen Waldreserven der Gebirgswälder Mitteleuropas und vor allem die große nördliche Waldzone in Skandinavien, bilden die Grundlage der europäischen Forstwirtschaft. Viele Betriebe der Holz- und Zellstoffindustrie haben sich in den waldreichen Gebieten angesiedelt. In allen Länder, auch in den waldarmen südlichen Gebieten wird die Wiederaufforstung intensiv betrieben.

Fischerei

Die Fischerei wird hauptsächlich als Seefischerei betrieben, und zwar in der Nordsee und im Nordatlantik bis Island und zum Nordpolarmeer (Hering, Kabeljau, Schellfisch), in der Ostsee (Hering, Flunder, Lachs), sowie vor den Küsten des Mittelmeers (Thunfisch, Sardine).

Bergbau und Bodenschätze

Die Steinkohlelager in England, Belgien, Nordfrankreich, im Saarland und im Ruhrgebiet Deutschlands und in Nordspanien. Diese werden ergänzt durch reiche Braunkohlelager, besonders in Nordwest-Deutschland und Böhmen. Eisenerzlager befinden sich in Nordschweden, Lohtringen, England, West- und Nordwestdeutschland und in Nordspanien.
Die Kohleförderung in Westeuropa mußte aufgrund der Konkurrenz mit amerikanischer Kohle sowie mit Erdöl eingeschränkt werden. Zechenstillegungen führten und führen in vielen Revieren zu erheblichen wirtschaftlichen Strukturproblemen. Auch die Eisenerzlager gestatten, außer in Schweden, meist keine rentable Förderung mehr, da Erze mit höherem Eisengehalt aus Schweden und Pbersee billiger importiert werden können. Weitere wichtige Bodenschätze sind Kalisalze (Deutschland, Frankreich), Quecksilber (Spanien, Italien), Bauxit (Frankreich, Portugal), Schwefel und Kupferkies (Spanien, Skandinavien, Italien, Portugal), Blei-Zink-Erze (Spanien), Nickelerze (Skandinavien), Wolframerz (Portugal), chromerz (Griechenland), Magnesit (Österreich), Kobalterz (Finnland), sowie kleinere Mengen an Urenerz (Frankreich, sächsisch-böhmisches Erzgebirge). Die Buntmetallverhüttung beruht heute vor allem auf eingeführten überseeischen Erzen. Die wichtigsten Erdölvorkommen besitzen Norwegen und Großbritannien. Europa verfügt auch über größere Erdgasvorräte, besonders in Italien, Niederlande, Nordwest-Deutschland, sowie im Bereich der Nordsee.

Energiewirtschaft

Trotz eines starken Anstiegs der Förderung von Erdöl und –gas in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden übersteigt den Energieverbrauch vor allem in Westeuropa die Eigenproduktion. Rohöl und Erdgas werden vor allem aus den Nahostländern, Mittelamerika und den Sowjetrepubliken eingeführt. Als Energiebasis dienen trotz des verstärkten Einsatzes von Kernkraftwerken die Steinkohlevorräte die etwa 600 Mrd. Tonnen betragen. In den Gebirgsgegenden werden die Wasserkräfte für die Stromerzeugung genutzt. Der Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung ist sehr unterschiedlich, z.B. 60 % in Frankreich und 4 % in Italien. Rohrleitungssysteme für Erföl und Ergas sorgen für die Verfügbarkeit von Energie in abgelegenen Gebieten und haben zu Strukturveränderungen, z.B. in Bayern, beigetragen. Verbundsysteme für Strom schaffen und sicher ein ausgedehntes Versor-

Copyrighted material

gungsnetz in Mitteleuropa. In der Energieforschung lag der Schwerpunkt 1974-1993 mit 71 % auf Kernenergie, 16 % auf den Bereich emeuerbare Energien und rationelle Energieverwendung und 13 % auf fossile Energien.

Industrie

Neben Nordamerika und Japan ist Europa heute eines der wichtigsten Industriezentren der Erde. Die Standorte industrieller Produktion wurden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den einzlenen europäischen Ländern bestimmt, so daß sich auf der Basis der vorhandenen Rohstoffe, der Arbeitskraftreserven und der Verbrauchskraft in den verschiedenen Volkswirtschaften unabhängige Industriezentren entwickelten.
Auf der Grundlage von Kohle und Eisen entstanden Zentren der Grundstoffindustrie. Kerngebiet ist die hochindustrialisierte Zone, die sich von Großbritannien über Nord- und Ostfrankreich, die Beneluxstaaten, West- Süd- und Mitteldeutschland sowie die Nordschweiz nach Böhmen bis Südpolen erstreckt, mit Nebengebieten in Nordspanien, Mittelfrankreich, Norditalien und Mittelschweden. Zentren für die Konsumgüterindustrie bildeten sich bei den großen Verbrauchsgebieten wie London, dem Pariser Becken, dem Rhein-Main-Neckargebiet, dem oberitalienischen Raum, Berlin und dem mitteldeutschen Industriegebiet. Die nach dem Zweiten Weltkrieg in erheblichem Umfang erweiterte Eisen- und Stahlproduktion erfuhr aufgrund der asiatischen Konkurrenz zunehmend eine Rationalisierung und zugleich Spezialisierung.
Die chemische Industrie mit den verschiedenen Formen der Kunststoffherstellung und –verarbeitung hat einen großen Aufschwung genommen. In der Verarbeitungsindustrie sind alle Sparten von der Metall-, Maschinenbau- und Elektroindustrie bis zur Textil- und sonstigen Konsumgüterindustrie vertreten. Eine wichtige Stellung innerhalb der Industrieproduktion nehmen die Kraftfahrzeugherstellung und die Investitionsgüterproduktion ein. Die Hauptproduzenten sind Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien. Ebenfalls auf einem hohen Stand steht die Produktion von elektrotechnischen und elektronischen Anlagen. In allen europäischen Ländern ist der Anteil der Industrie (inklusive Bauwirtschaft) an der Erstellung des Sozialprodukts hoch. Seit Mitte der 70iger Jahre ist in einigen Ländern der Anteil der Dienstleistungen jedoch noch wesentlich höher, wodurch besonders der wirtschaftliche Strukturwandel von hochentwickelten Industriegesellschaften zu Dienstleistungsgesellschaft zum Ausdruck kommt.

Außenhandel

Europa ist mit 38 % am Welthandel beteiligt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch den intensiven Handel innerhalb der westlichen Länder bestimmt (56 % des Gesamthandels). Der Handel mit Entwicklungsländern beruht noch zum großen Teil auf dem Import von Rohstoffen und dem Export von Fertigwaren, besonders Maschinen und Kraftfahrzeugen. Weltweit wächst der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt. Zwar hat sich die Dynamik in den 80iger Jahren abgeschwächt, lag aber damit immer noch deutlich über der Wachstumsrate des Weltsozialprodukts.
Die Bedeutung des Außenhandesl für einzelne Länder fällt zwar sehr unterschiedlich aus, hat aber im Zeitraum von 1960 bis heute in fast allen westlichen Industrieländern deutlich zugenommen. Besonders groß ist die Bedeutung des Außenhandels für die meisten kleineren Länder (z.B. Belgien, Irland, Niederlande) aber auch für Deutschland.
Zur Förderung des Außenhandels werden abgesehen von der EU auch die Weiterentwicklung multilateraler Vertragswerke (z.B. der Welthandeslorganisation, WTO) angestrebt.

Tourismus

Die Entwicklung der Konsumgesellschaften und die in großem Stil vollzogene Durchorganisation des Reisens (vor allem durch große Touristikunternehmen und –konzerne) haben zunächst die Reisewelle der 60iger Jahre hervorgerufen und den Tourismus als weltweit erstrangigen Wirtschaftsfaktor durchgesetzt.

Tabelle 5: Tourismus 1998
Anzahl der Hotels und ähnlicher Betriebe

Belgien & Dänemark	4.670
Deutschland	38.913
Finnland	978
Frankreich	19.555
Griechenland	7.946
Großbritannien	47.587
Irland	5.164
Italien	3.828
Luxenburg	324
Niederlande	1.857
Österreich	15.780
Portugal	1.754
Schweden	1.897
Spanien	7.539
EU-Gesamt	185.605

In Volkswirtschaftlicher Hinsicht erfüllt der Tourismus wichtige Funktionen. Der Tourismus schafft Arbeitsplätze, vor allem in den Bereichen Gastronomie, der Erholung und der Unterhaltung, in denen menschliche Arbeitskraft und Zuwendung nur schwer ersetzbar und rationalisierbar erscheinen. Andererseits ist diese Branche für die Arbeitnehmerseite jedoch oft mit erheblichen nachteilen verbunden (ungünstige Arbeitszeiten, Saisonabhängigkeit, hohe persönliche Anforderungen bei niedrigen Löhnen und die Notwendigkeit der Kinder- und Familienarbeit). Der Tourismus hat neben der Einkommensfunktion und der Produktionsfunktion (hier bietet er den Anreiz, mit Hilfe von Arbeit, Lanschaft und Kapitalinvestition Werte zu schaffen) auch

Copyrighted material

eine Ausgleichsfunktion: Er stellt für industriell unterentwickelte Gebiete eine zusätzliche Einkommensquelle dar und trägt zur Einbeziehung dieser – oft ländlichen Gebiete – in den Wirtschaftskreislauf bei.
Die Weltorganisation (WTO) registrierte 1991 weltweit 449 Mio. internationale Ankünfte. Zwei Drittel (283 Mio.) davon und die Hälfte aller Einnahmen (52,6 % entfielen dabei auf Europa.

Dienstleistungen

Die vereinfachte Definition des Begriffs Dienstleistungen umfaßt an Personen gebundene nutzenstiftende Leistungen, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen. Je nach ihrem Einsatz in Unternehmen und Haushalten können verbraucherbezogene Dienstleistungen (z.B. Erholung, Reinigungs- und Reparaturdienste, Körperpflege) von produktionsbezogenen Dienstleistungen (z.B. Unternehmensberatung, Marktforschung) unterschieden werden. In den letzten 150 Jahren läßt sich ein stetiges Anwachsen des Dienstleistungssektors verzeichnen. Die wachsende Bedeutung des Dienstleistungssektors ist eine typische Erscheinung des 20. Jahrhunderts. Im Zuge der Steigerung des Pro-Kopf Einkommens wandelten und wandeln auch die Bedürfnisse, z.B. Nach "Freizeitgütern" (Sport, Spiel, Unterhaltung, Wellness.). Auch die Sachgüterproduktion erfordert zunehmend die eigentliche Fertigung begleitenden Dienstleistungen, die als betriebliche Teilfunktionen in den Unternehmen selbst erbracht oder von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen. Ebenso im Bereich Absatz/Vertrieb von Sachgütern werden Dienstleistugen wie Beratung, Finanzierung, Werbung, Service und Wartung zu einem wichtigen Wettbewerbselement.

Stellung im Beruf

Von den 150 Mio. Erwerbstätigen der EU-Staaten waren 1997 125 Mio (83,1 %) Unselbständige. 22,4 Mio. Selbständige in Landwirtschaft, Gewerbe und Industrie (14,9 %) sowie 2,9 Mio. im Betrieb mithelfende unbezahlte Familienangehörige von Selbständigen (2,0 %) zu verzeichnen. Den höchsten Selbständigenanteil weisen Griechenland (33,3 %), Portugal (26,7 %), Italien (24,5 %) und Spanien (20,8 %) und den geringsten Luxemburg und Dänemark (8,3 %), Deutschland (9,9 %) und Österreich (10,8 %) auf. Den höchsten Anteil selbständiger Frauen weisen ebenfalls Portugal (25,2 %), Griechenland (18,7 %), Italien (16,7 %) und Spanien (15,7 %) auf. Dänemark hat mit 3,8 % den geringsten Anteil an selbständigen Frauen zu verzeichnen. Belgien, Finnland, Österreich und die Niederlande liegen mit dem Frauenanteil der Selbständigen im EU Durchschnitt.

Arbeitslosigkeit

Im Gegensatz zu 1994 ist die Zahl der Arbeitslosen in Europa weit zurückgegangen. 1998 hatte Spanien (18,8 %), Italien (12,2 %), Frankreich (11,9 %) und Finnland (11,4 %) die höchste Arbeitslosigkeitsrate zu verzeichnen.

4. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind ?

Die Mitglieder der Europäischen Union sind – insbesondere nach sicherheits- und sozialpolitischen Kriterien (Sozialsystem, Bildungssystem, innere Sicherheit etc.) – sehr stabile Länder. Dies wird als Vorraussetzung für eine gesunde und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung gesehen.
Das Ausmaß der Beteiligung an den Ausbildungssystemen hat oft großen Einfluß auf die Erwerbstätigkeit. Betrachtet man die Altersgruppe von 15 bis 24 Jahren im Ganzen, so ergibt sich für EU-15 eine Quote der Bildungsbeteiligung von 60,6 % (Schule, Universität, berufsbezogene Ausbildung). Deutlich überdurchschnittliche Bildungsbeteiligung weisen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Niederlande und Finnland auf. Griechenland, Österreich, Portugal, Irland, Italien und Großbritannien liegen unter dem Durchschnitt. Das stetig ansteigende Bildungsniveau der Frauen ist dabei besonders hervorheben. Dennoch gibt es Defizite, und zwar in den Bereichen Forschung und Innovation. Im Gegensatz zu den USA und Japan beteiligt sich die Wirtschaft in den EU Staaten teilweise nur zu 50 Prozent an der Forschung und Entwicklung. EU weit ist ein allgemeiner Rückgang an Forschungsausgaben zu beobachten. Über dem EU Durchschnitt liegen im Bereich Forschung die Staaten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Großbritannien. Portugal, Griechenland und Spanien liegen hingegen weit unter dem Durchschnitt. Die Öffentliche Verwaltung muß sich im Zuge der sozialen, wirtschaftlichen politischen und ökologischen Veränderungen der Aufgabe einer umfasssenden Reform stellen. Das Fünfjahresprogramm der EU (1988-2003) hat sich zum Ziel gesetzt, auch in den Bereichen Sozialpolitik, allgemeine und berufliche Bildung, Forschung und technologische Entwicklung, verstärkt an Reformen mitzuwirken.

Tabelle 6:

Quelle: OECD MSTI 1998 (= Main Science and Technology Indicators)

Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F & E) in Prozent des BIP

	Europäische Union 15	USA	Japan
1988	1,96	2,79	2,67
1989	1,98	2,76	2,77
1990	1,99	2,81	2,85
1991	1,95	2,81	2,82
1992	1,92	2,74	2,76
1993	1,92	2,61	2,68
1994	1,87	2,52	2,63
1995	1,84	2,61	2,77
1996	1,84	2,62	-

Copyrighted material

Tabelle 1: Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des Bruttoinlandsproduktes in Prozent

Quelle Tabelle 1: Mitchell

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Frankreich					
1938	22	36		7	14
1949	16	40		9	12
1954	12	40	6	6	12
1956	9	40	8	5	12
1964	7	39	9	5	12
1969	6	38	10	5	11
Griechenland					
1938	40	31		6	12
1949	39	20	4	7	11
1954	31	17	4	6	12
1959	26	19	6	7	11
1964	26	19	7	7	11
1969	20	18	8	8	11
Irland					
1944	37	17		18	
1949	31	24		21	
1954	29	29		16	
1959	26	29		17	
1964	22	31		18	
1968	20	34		17	
Italien					
1913	45	21	2	6	16
1919	47	26	2	4	16
1924	38	31	3	6	17
1929	36	26	3	8	17
1934	28	24	4	8	21
1939	30	29	2	8	17
1944	61	18	1	2	13
1949	32	35	3	7	16
1954	21	30	6	7	11
1959	17	29	7	7	11
1964	13	30	8	7	12
1969	11	31	8	7	12
Niederlande					
1938	7	33		11	12
1949	14	39		10	14
1954	12	36	6	9	12
1959	10	35	7	9	13
1964	9	34	7	8	13
1969	7	42		8	

Copyrighted material

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Österreich					
1948	14	32	7	6	11
1954	17	43	7	7	8
1959	12	43	9	6	9
1964	11	41	10	7	9
1969	8	39	11	7	9
Portugal					
1950	33		35	5	-
1954	30	29	4	5	12
1959	26	29	5	5	12
1964	21	33	5	6	13
1969	18	36	5	6	13
Schweden					
1913	23	29	6	7	21
1919	24	29	5	8	24
1924	18	27	7	9	23
1929	14	34	6	9	20
1934	14	31	7	9	21
1939	12	35	7	9	20
1944	11	37	6	9	19
1949	10	40	6	8	20
1954	12	36	10	9	10
1959	8	36	9	8	11
1964	7	38	10	8	11
1969	4	32	9	7	12
Spanien					
1954	22	30	5	7	12
1959	24	31	5	7	10
1964	18	32	5	6	11
1969	15	30	5	7	12
Vereinigtes Königreich					
1907	6	34	4	10	19
1920	6	37	4	9	11
1924	5	35	4	10	14
1929	4	32	5	10	14
1934	5	30	5	9	14
1938	4	32	5	9	13
1949	6	40	6	8	14
1954	5	39	6	8	13
1959	4	39	6	6	12
1964	4	37	7	8	12
1969	3	36	7	8	11

Copyrighted material

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Belgien					
1948	10	40	6	8	13
1954	8	36	6	7	12
1959	7	33	6	7	11
1964	6	36	7	7	11
1969	5	36	6	8	12
Dänemark					
1913	28	-	-	-	-
1924	25	-	-	-	-
1929	22	-	-	-	-
1934	17	-	-	-	-
1938	17		33	9	16
1949	19	35		9	15
1954	19	29	8	9	15
1959	15	31	7	10	15
1964	12	30	8	9	15
1969	9	29	9	9	14
Deutschland					
1913	23	45	6	9	-
1929	16	49	7	10	-
1934	19	44	6	10	-
1938	15	52	6	9	-
Ostdeutschland					
1950	28	47	6	7	10
1955	20	53	6	7	14
1960	17	58	7	6	13
1964	14	62	7	6	13
1969	12	63	9	5	13
Westdeutschland					
1950	10	44	5	7	13
1954	9	46	6	6	13
1959	7	46	7	7	13
1964	5	45	8	6	13
1969	4	45	7	6	13
Finnland					
1938	35		30	6	12
1949	26		42	7	12
1954	24	30	10	7	10
1959	20	30	10	7	10
1964	19	29	9	7	11
1969	15	29	9	7	10

Copyrighted material

Tabelle 2: Landwirtschaft 1998	Landwirt. Nutzfläche in 1.000 ha / % des Gebietes	Prozentualer Anteil d. Landwirte an ges. Erwerbsbevölkerung	Prozentualer Anteil der Landwirtschaft am BIP	Vieh in % d. Gesamterzeugung
Belgien	1.354 43,7%	2,5%	1,6%	60%
Dänemark	2.745 63,8%	5,7%	5,5%	70,5%
Deutschland	17.162 48,1%	3,0%	0,8%	61,2%
Finnland	2.519 7,5%	8,3%	1,8%	37,2%
Frankreich	30.426 55,9%	4,8%	2,0%	50,4%
Griechenland	5.163 39,1%	20,8%	7,5%	30,0%
Großbritannien	17.240 71,4%	2,2%	0,9%	63,0%
Irland	4.407 63,0%	12,0%	5,4%	88,1%
Italien	16.743 55,6%	7,9%	2,6%	38,9%
Luxemburg	127 42,3%	2,8%	0,9%	80,6%
Niederlande	1.977 48,2%	4,0%	3,2%	52,9%
Österreich	3.479 41,4%	13,3%	2,2%	66,7%
Portugal	3.986 43,3%	11,6%	2,0%	53,8%
Schweden	3.430 7,6%	2,4%	1,0%	48,1%
Spanien	29.756 58,9%	9,8%	2,7%	41,3%

Quelle: EU-Kommission

Copyrighted material

Tabelle 3: Energieverbrauch je Einwohner ausgewählter Länder (in kg Erdöleinheiten) und Anteil der Energiezufuhr (in Prozent) bezogen auf die Warenausfuhr

	Energieverbrauch		Energieeinfuhr	
	1965	1985	1965	1985
Bundesrepublik Deutschland	3.197	4.451	8	17
Deutsche Demokrat. Republik	3.762	5.680	-	-
Niederlande	3.134	5.138	12	21
Österreich	2.060	3.217	8	18
Schweden	2.501	6.482	12	18

Quelle: Weltbank

Tabelle 4: Energieversorgung 1996

	Gesamterzeug. Primärenergie, 1000 t/RÖE	Anteile Stein- u. Braunkohle, Koks u. Äquivalente	Anteile Rohöl	Anteil Naturgas	Anteil Kernenergie	Bruttoinlandsverbr.p.Kopf, t RÖE/p.Kopf
Belgien	11360	2	-	0	94	3.586
Dänemark	17525	-	-	32	-	2972
Deutschland	141007	53	2	11	30	2886
Finnland	13381	17	-	-	38	4485
Frankreich	124565	4	2	2	79	2562
Griechenland	10145	81	5	0	-	1611
Großbritannien	264172	12	50	29	9	2551
Irland	3475	32	-	62	-	2161
Italien	31542	0	17	52	-	2043
Niederlande	73829	-	4	93	1	3313
Österreich	8578	3	11	15	-	2703
Portugal	3976	-	-	-	-	1465
Schweden	30974	1	-	-	61	3854
Spanien	32170	31	2	1	43	1680
EU-15	766740	17	21	25	28	2528

Quelle: Eurostat

Copyrighted material

Tabelle 7: Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) in Prozent des Bruttoinlandsprodukts

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgien	1,70	-	1,63	-	1,58	1,57	-	-	-
Dänemark	1,55	1,63	1,70	1,74	1,80	-	1,91	2,01	2,02
Deutschland	2,87	2,75	2,61	2,48	2,42	2,32	2,30	2,28	2,26
Finnland	1,83	1,91	2,07	2,18	2,21	2,34	2,35	2,59	2,77
Frankreich	2,33	2,41	2,41	2,42	2,45	2,38	2,34	2,32	-
Griechenland	0,47	-	0,37	-	0,48	-	-	-	-
Irland	0,83	0,86	0,96	1,07	1,22	1,35	1,40	-	-
Italien	1,24	1,30	1,24	1,20	1,14	1,06	1,01	1,03	1,06
Niederlande	2,12	2,15	2,05	1,98	2,00	2,03	2,08	-	-
Österreich	1,37	1,41	1,49	1,47	1,79	1,55	1,54	1,52	1,52
Portugal	-	0,54	-	0,65	-	-	0,61	-	-
Schweden	2,94	-	2,89	-	3,39	-	3,59	-	-
Spanien	0,75	0,85	0,87	0,91	0,91	0,84	0,84	0,87	-
Vereinigtes Königreich	2,18	2,18	2,11	2,13	2,15	2,11	2,02	2,02	-
EU-15	1,98	1,99	1,95	1,92	1,92	1,87	1,84	1,84	-

Quelle: ÖSTAT 1999

Copyrighted material

Tabelle 8: Aufteilung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren am Beispiel ausgewählter Länder (in Prozent, gerundet)

	Landwirtschaft	Industrie	Dienstleistungen incl. Handel
Bundesrepublik Deutschland			
1965	10	48	42
1985	6	41	53
Deutsche Demokrat. Republik			
1965	15	49	36
1985	11	51	38
Deutschland			
1997	3	35	62
Frankreich			
1965	3	47	43
1985	3	33	59
1997	5	27	71
Großbritannien			
1965	24	42	34
1985	12	34	54
1997	2	27	71
Italien			
1965	26	26	42
1985	9	32	56
1997	7	35	62
Österreich			
1965	9	50	41
1985	7	37	56
1997	7	30	63

Quelle: Weltbank & Eurostat

Copyrighted material

Tabelle 9: Entstehung des Bruttoinlandsproduktes am Beispiel von Österreich

Wirtschaftszweig	1987		1992		1997	
	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S
Land- und Forstwirtschaft	48,5	44,7	50,0	43,6	34,9	44,6
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	9,1	10,7	8,8	10,2	8,7	8,5
Sachgütererzeugung	339,4	314,6	442,4	368,3	513,6	400,2
Energie- und Wasserver-Sorgung	48,4	44,8	56,3	51,3	70,6	57,3
Bauwesen	90,9	81,7	140,0	100,7	188,6	116,5
Handel	201,2	191,6	278,4	236,9	328,9	263,4
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	59,3	50,7	81,3	59,9	97,1	57,2
Kredit- und Versicherungs-Wesen	101,9	85,0	155,	109,6	192,1	132,1
Nehmensbez. Dienstl.	147,5	119,9	231,1	152,5	344,4	175,3
Sonstige Dienstleistungen	59,4	48,8	89,7	57,2	153,8	78,4
Öffentliche Dienste	201,6	169,5	269,9	183,8	284,1	173,0
Private Dienste ohne Erwerbscharakter	25,9	22,0	39,3	26,9	49,0	29,2
Imputierte Bankdienst-Leistungen	-74,9	-63,7	-109,8	-82,2	-132,2	-97,6
Importausgaben	9,9	9,6	13,3	11,1	15,9	12,8
Mehrwertsteuer	134,0	107,3	171,0	121,1	208,6	126,3
Bruttoinlandsprodukt	1.494,1	1.320,9	2.057,3	1.556,4	2.514,4	1.702,8
+/- Faktoreinkommen aus dem/an das Ausland	-12,9	-	-9,7	-	-3,4	-
Bruttoinlandsprodukt Zu Marktpreisen	1.481,2	-	2.047,6	-	2.511,0	-

Quelle: Östat

Copyrighted material

Tabelle 10: Entstehung, Verteilung und Verwendung des Sozialprodukts am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland 1960 – 1990 in jeweiligen Preisen (in Mrd. DM)

	1960	1970	1980	1990
Entstehung				
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	17,7	21,8	30,5	39,1
Produzierendes Gewerbe	160,8	333,7	624,8	953,7
Handel und Verkehr	56,0	103,5	218,7	331,3
Dienstleistungsunternehmen	41,1	114,4	338,3	683,8
Unternehmen insgesamt	275,6	573,4	1.212,3	2.007,9
Staat, private Haushalte, private Organisationen ohne Erwerbscharakter	26,7	72,6	203,7	311,4
Bruttoinlandsprodukt, unbereinigt	302,3	646,0	1.416,0	2.319,3
Bruttoinlandsprodukt, bereinigt	302,7	675,3	1.472,0	2.403,4
Einkommen aus der übrigen Welt	0,3	0,4	5,4	22,1
Bruttosozialprodukt	303,0	675,7	1.477,4	2.425,5
- Abschreibungen	23,6	68,0	175,0	300,1
Nettosozialprodukt zu Marktpreisen	279,4	607,7	1.302,4	2.125,4
- indirekte Steuern (abz. Subventionen)	39,3	77,3	162,8	255,7
Nettosozialprodukt zu Faktorpreisen (Volkseinkommen)	240,1	530,4	1.139,6	1.869,7
Verteilung				
Einkommen aus unselbständiger Tätigk.	143,1	359,3	860,9	1.310,1
Einkommen aus Unternehmertätik. und Vermögen	96,7	170,7	273,3	537,5
Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Nettowertschöpfung)	239,8	530,4	1.134,2	1.847,6
+/- Saldo beider Einkommensarten mit dem Ausland	0,3	0,4	5,4	22,1
Volkseinkommen (Nettosozialprodukt zu Faktorkosten)	240,1	530,4	1.139,6	1.869,7
Verwendung				
Privater Verbrauch	171,8	368,8	837,0	1.291,3
Staatsverbrauch	40,5	106,5	298,0	447,3
Anlageinvestitionen	73,6	172,1	332,1	510,6
Vorratsveränderungen	9,2	14,2	11,8	25,5
+/- Außenbeitrag (Aus- und Einfuhr)	7,9	14,1	-1,5	150,8
Bruttosozialprodukt	303,0	675,7	1.477,4	2.425,5

Quelle: Stat. Jahrbuch f. das vereinigte Deutschland

Copyrighted material

Tabelle 11: Bruttoinlandsprodukt 1992 pro Kopf der reichsten und ärmsten Regionen jede Mitgliedstaates der Europäische Union (ausgedrückt in Kaufkraftstandards)

	Mittelwert des Landes	Reichste Region	Ärmste Region
EU 15	100		
Belgien	109	174 Brüssel	81 Hainaut
Dänemark	107	-	-
Deutschland	107	196 Hamburg	38 Thüringen
Finnland	93	132 Ahvenanmaa/Aland	81 Thüringen
Frankreich	112	169 Ile de France	79 Corse
Griechenland	61	73 Sterea Ellada	45 Vorelo Algalo
Großbritannien	98	143 Greater London	73 Mereyside
Irland	76	-	-
Italien	105	134 Lombardia	63 Calabria
Luxemburg	156	-	-
Niederlande	102	132 Groningen	72 Flevoland
Österreich	115	166 Wien	91 Kärnten
Portugal	67	93 Lisboa e Vale do Tejo	41 Alentejo
Schweden	106	-	-
Spanien	77	103 Baleares	51 Extremadura

Quelle: Eurostat 1995

Copyrighted material

Tabelle 12: Erwerbstätige nach Stellung und Beruf (in 1.000) Arbeitskräfteerhebung 1997

	Erwerbstätige gesamt	davon Selbständige	davon Mithelfende Familienangehörie	davon Unselbständige
Männer				
Belgien	2.277	414	11	1.851
Dänemark	1.460	177	4	1.280
Deutschland	20.159	2.545	77	17.537
Griechenland	2.439	1.017	125	1.296
Spanien	8.231	1.944	154	6.122
Frankreich	12.300	1.833	69	10.398
Irland	838	26	8	604
Italien	12.810	3.707	340	8.763
Luxemburg	106	10	-	95
Niederlande	4.214	56	13	3.633
Österreich	2.036	257	34	1.745
Portugal	2.489	705	28	1.756
Finnland	1.116	219	13	883
Schweden	2.047	327	210	1.710
Großbritannien	14.685	2.473	37	12.735
EU-15	**87.206**	**16.422**	**923**	**69.808**
Frauen				
Belgien	1.561	157	78	1.326
Dänemark	1.215	46	26	1.143
Deutschland	15.141	964	266	13.911
Griechenland	1.415	265	334	815
Spanien	4.475	704	238	3.517
Frankreich	9.856	641	317	8.898
Irland	535	41	10	484
Italien	7.222	1.209	460	5.554
Luxemburg	63	4	1	58
Niederlande	2.972	247	63	2.663
Österreich	1.572	132	77	1.363
Portugal	2.034	512	39	1.483
Finnland	1.005	88	8	909
Schweden	1.870	113	10	1.746
Großbritannien	11.927	860	80	10.966
EU-15	**62.865**	**5.983**	**2.007**	**54.837**

Copyrighted material

	Erwerbstätige gesamt	davon Selbständige	davon Mithelfende Familienangehörie	davon Unselbständige
Zusammen				
Belgien	3.838	571	89	3.177
Dänemark	2.675	222	30	2.423
Deutschland	35.299	3.509	342	31.448
Griechenland	3.853	1.283	459	2.111
Spanien	12.706	2.648	392	9.639
Frankreich	22.157	2.474	386	19.296
Irland	1.373	267	17	1.088
Italien	20.032	4.916	800	14.376
Luxemburg	169	14	1	153
Niederlande	7.186	813	76	6.296
Österreich	3.609	389	110	3.109
Portugal	4.523	1.217	67	3.239
Finnland	2.120	306	22	1.792
Schweden	3.917	440	20	3.457
Großbritannien	26.612	3.334	117	23.101
EU-15	**150.070**	**22.406**	**2.930**	**124.646**

Quelle: Östat

Tabelle 13: Arbeitslosenquote der EU-Staaten (in Prozent)

	1949	1959	1969	1984	1889	1994	1998
Belgien	8,6	6,3	3,6	11,1	7,5	10,0	8,8
Dänemark			10,1	7,4	8,2	5,1	
Deutschland (bis 1990 nurWest)	8,3	2,1	0,8	7,1	5,6	8,4	9,4
Finnland			5,9	3,1	16,8	11,4	
Frankreich			9,7	9,3	12,3	11,9	
Griechenland				7,2	6,7	8,9	9,3
Großbritannien	1,5	2,2	2,4	11,1	7,3	8,4	6,3
Irland				15,5	14,7	14,3	7,8
Italien	8,6	5,6	3,4	8,1	10,0	11,4	12,2
Luxemburg			3,1	1,8	3,2	2,8	
Niederlande				9,3	6,9	7,1	4,0
Österreich			3,8	3,1	3,8	4,4	
Portugal			8,5	4,9	7,0	4,9	
Schweden 2,7	2,0	1,7	3,3	1,6	9,4	8,2	
Spanien			20,3	17,2	24,1	18,8	

Quelle: Mitchell / Europ. Kommission

Copyrighted material

(weiterführende) Literatur:
Bausinger, H. u.a. ***(Hg.), 1991.***
Von der Pilgerfahrt zum modernen Tourismus
Berg, H. von, ***1985. Die Analyse.***
Die EG als Zukunfstmodell für Ost und West
Cipolla, M. ***(Hg.), 1980.***
Europäische Wirtschaftsgeschichte, 5 Bde.
Europäische Kommission ***(Hg), 1995***
f. Diverse Veröffentlichungen
Habrecht, W., ***1984. Die Europäische Gemeinschaft***
Kellenbenz, H. ***(Hg.), 1980***
f. Handbuch der europäischen
Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Matis, H. u. D. Stiefel, ***1991. Die Weltwirtschaft***
Struktur und Entwicklung im 20. Jahrhundert
Pohl, H., ***1989 Aufbruch der Weltwirtschaft***
Österreichisches Statistisches Zentralamt
(Hg.) Statistische Nachrichten. Diverse Ausgaben
Voppel, G., ***1990. Die Industrialisierung der Erde***
Wagner, H., ***1993. Einführung in die Wirtschaftspolitik***
Weisglas, M., ***1985. Schritte zur Europäischen Union***
Weltbank (Hg.), ***1978ff. Weltentwicklungsbericht***

III. Karriere und deren Erfolgsfaktoren

von Barbara Blümel & Manuela Delpos

1. Karriere

Die vorliegende Enzyklopädie des Erfolges soll, wie schon dargestellt, einen Überblick über Lebenslauf und Erfolgsfaktoren einiger erfolgreicher Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft geben.
Die einschlägige Literatur zum Thema Erfolg ist sehr unterschiedlicher Qualität. Ein Problem scheint darin zu bestehen, genügend relevante und vor allem eindeutig zuordenbare Informationen zu erhalten. Im folgenden finden sich daher auch nur vorläufige Erkenntnisse, die sich zum kleineren Teil aus der Literatur und zum größeren Teil aus der Analyse von insgesamt rund 400 der vorliegenden Interviews ergaben. Die gewählte qualitative Analyseform stellt dabei das Einmalige der befragten Personen in den Vordergrund und läßt damit Trendaussagen, aber keine Verallgemeinerungen zu. Statistisch zeigt sich, daß Frauen in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Das ist in allen Bereichen der Gesellschaft so, seien es Universitäten oder multinationale Konzerne. Im österreichischen "Wirtschaftsforum für Führungskräfte", der Standesvertretung der österreichischen ManagerInnen, stehen den rund 100 weiblichen Mitgliedern 2.500 männliche gegenüber, wobei lediglich acht der weiblichen Mitglieder in der ersten Führungsebene tätig sind. Dieses Bild entspricht leider noch immer einem internationalen Trend (Diem-Wille 1996, 165). Die angesprochene Situation ist zum Großteil auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Im Zuge der Industrialisierung sowie der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft und ihrer Ideale zum Frauenleben wurden die Frauen aus dem Erwerbsleben hinausgedrängt. Lediglich die Ausnahmen konnten weiterhin selbständig für ihren Lebensunterhalt aufkommen. Wenn Frauen im Arbeitsleben akzeptiert waren, dann nur in unterbezahlten Bereichen, die zumeist keiner Berufsausbildung bedurften. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts gelang es wieder einer größeren Zahl, sich beruflich zu emanzipieren (Diem-Wille 1996, 166-178). In Führungspositionen sind sie allerdings bis heute rar, da ihnen meist Charaktereigenschaften zugewiesen werden, die sie für derartige Herausforderungen als ungeeignet erscheinen lassen: geringes Durchsetzungsvermögen, die Neigung, Konflikte zu vermeiden (weil ihnen Harmonie wichtiger ist) und zu wenig Selbstvertrauen (weil sie lieber in der zweiten Reihe stehen). Sie werden als "Cinderella-Complex" oder "Selbstblockierung" zusammengefaßt. Die Analyse der Interviews im Rahmen der vorliegenden Enzyklopädie des Erfolges zeigt allerdings ein anderes Bild: Erfolgreiche Frauen präsentieren sich großteils selbstbewußt, konfliktfähig und durchsetzungsstark. Es gibt auch andere als die oben angeführten, in herkömmlicher Literatur oft zitierten, Studien, die dieses Bild bestätigen. Aus ihnen geht hervor, daß viele dieser Frauen schon sehr früh von ihren Eltern gefördert wurden. Auch Monoedukation in der Schule spielt eine große (für die Entwicklung der Frau meist positive) Rolle. Erfolgreiche Frauen waren zumeist Einzelkinder oder die ältesten unter ihren Geschwistern. Sie identifizieren sich sehr stark mit ihrem Beruf und sind oft nicht bereit, diesen für Ehe und/oder Familie aufzugeben. Auffallend dabei ist, daß die befragten Frauen Probleme, die mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zusammenhängen, viel stärker als die befragten Männer in den Interviews zum Ausdruck bringen (zu den Ergebnissen dieser Studien vgl. Diem-Wille 1996, 189-191). Das heißt, daß die diesbezügliche "Doppelbelastung" oder "Mehrarbeit" zur Angelegenheit der Frauen gemacht wird, die dazu angehalten sind, dieses Problem alleine zu lösen. Kein Wunder also, wenn sie den Single-Haushalt vorziehen (sollten).
Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches bzw. finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[3]
In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Toppositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).

Copyrighted material

2. Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?[4]

Ganz oben auf der Liste steht

✷

Flexibilität

Diese bezieht sich nicht nur auf Arbeitszeitregelungen und die Bereitschaft zur Mobilität, sondern auch auf variierende Aufgabenbereiche[5]. Außerdem führt sie immer öfter ehemalige Angestellte in die Selbständigkeit, sei es über Outplacements - also Initiativen, die vom ehemaligen Arbeitgeber ausgehen - oder den eigenen Unternehmergeist bzw. -willen. In diesem Zusammenhang stellt die Neugründung eines Unternehmens auch einen Indikator für einen angespannten Arbeitsmarkt dar. Andere Kriterien, die sich im Zuge unserer Analyse herauskristallisierten, sind:

✷

Man muß wissen was man will:

Klare und konkrete Ziele (mitunter immer wieder neu) formulieren und konsequent umsetzen.

✷

Kommunikations-,

Konflikt- und

Teamfähigkeit

als Führungsqualitäten: Sie können bis zu 60% des Erfolgs ausmachen (Gertrud Höller, deutsche Managementberaterin und Hochschulprofessorin für Literatur). Man muß bemüht sein, gute Kontakte zu den MitarbeiterInnen aufzubauen, um so ein Klima der Verbindlichkeit zu schaffen. Die Pflege der Kultur des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Besuch von Fachseminaren (Goeudevert 1998, 82f.).

✷

Entscheidungsfähigkeit und -sicherheit -

Klarheit und

Durchsetzungsvermögen

✷

Soziale Fertigkeiten

Sich in Systeme (Unternehmen) einfügen und sie verändern können.

✷

✷

Sich bietende

Chancen erkennen

und nutzen. Glück und Zufall alleine reichen nicht aus.

✷

100%iger Arbeitseinsatz

Streßmanagement,

Ausdauer,

Beharrlichkeit und

Energie

Dauerhaft Höchstleistungen vollbringen können und wollen

✷

Copyrighted material

Selbstbewußtsein

*

Fachwissen - mit lebensbegleitendem Lernen,

Branchen-,
Unternehmens- und
Marktkenntnissen,

Intelligenz und

Pragmatismus

*

*

Kreativität und Phantasie

Nischen entdecken und nutzen: Gerade hier ist es wichtig, richtige Einschätzungen vorzunehmen. Nur wer sich intensiv mit den Chancen und Risiken von Pionierarbeit beschäftigt hat, sollte darauf eingehen. Ohne detaillierte Planung kann auch die beste Idee im Desaster enden (vgl. zu diesem Aspekt: Oelsnitz 1998).

*

Planung und Steuerung des Arbeitsprozesses - Konzeption alleine genügt nicht

*

Originalität statt Imitation

*

Motiviertheit bzw. Motivationsfähigkeit

für sich selbst und für KollegInnen und MitarbeiterInnen – Es ist wichtig zu erkennen, daß "Menschen zu erziehen in keinem Fall, Wasser in eine Vase zu gießen, heißt, Menschen zu erziehen ist ein Feuer anzuzünden" (Aristophanes). Das bedeutet zum einen, MitarbeiterInnen zu fordern und vor allem sie nicht zu unterschätzen - nur mit motivierten MitarbeiterInnen erreicht man gesteckte Ziele.

*

Loyalität und Illoyalität

Wissen, wann es sich lohnt loyal zu sein und wann man gehen muß.

*

Selbst, wenn all die oben angeführten Kriterien erfüllt werden, gilt es noch zu beachten:

*

In jedem Wirtschaftsbereich herrschen bestimmte **Organisationskulturen** vor. Diese muß man kennen, um sich strategisch verhalten zu können.

*

Arbeit soll Spaß machen und nicht belasten. Das Burn-out Syndrom ist ein Indikator dafür. Bei aller Zielgerichtetheit im Beruf muß auch Platz für Privatleben sein, um sich erfolgreich und über Jahre hinweg behaupten zu können. Regenerationsphasen sind für die Karriere unentbehrlich. Siegfried Lehrl, Medizinpsychologe an der Universität Erlangen, ist überzeugt, daß der Mensch die größte Kreativität in Phasen der Entspannung entfaltet: "Unter Anspannung arbeitet der Mensch zwar sehr konsequent und zielorientiert, doch er verliert auch an Kreativität. Wer sich selbst chronisch unter Streß setzt, wir spätestens mit 40 Jahren geistig abbauen" (Süddeutsche Zeitung, 26.8.1998)

*

Interessant ist festzuhalten, daß die Interviewten bei der Frage, ob sie sich als erfolgreich sehen, dies mitunter verneinten, obwohl sie von ihrer Umwelt als erfolgreich angesehen werden. Diese unterschiedliche Wahrnehmung des Erfolgs kann man darauf zurückführen, daß der berufliche Erfolg von ihnen entweder nicht mit Erfolg im allgemeinen gleichgesetzt wird und/oder sie höher gesteckte Ziele haben, die sie (noch) nicht erreichten. Dementsprechend unterschiedlich bzw. vielfältig gestalten sie ihre beruflichen Lebenswege. Daneben zeigt sich, daß die Befragten nach ihrem Erfolg befragt, ausschließlich ihren persönlichen Erfolg als Erfolg sehen. Die Förderung anderer Erfolgreicher wird fast nie als persönlicher Erfolg angegeben, sehr wohl aber der eigene Erfolg mitunter auf MentorInnen bzw. Förderer/Innen zurückgeführt. In diesem Zusammenhang sei auch hervorgehoben, daß

Copyrighted material

Erfolg und Arbeits- sowie Zeitaufwand bei den Befragten zum größten Teil miteinander einhergehen. Wenn die Interviewten von einem Full-time-Job sprechen, dann meinen sie damit in der Regel einen Arbeitstag, der nicht weniger als 10 Stunden hat. Freizeit und Arbeitszeit sind oft nicht voneinander zu trennen, insbesondere dann, wenn Familienangehörige im eigenen Unternehmen mitarbeiten. Selbst Urlaub wird in der Regel nicht großzügig konsumiert. Die einzige Ausnahme könnten hier die unselbständig Erfolgreichen sein, die laut Gesetz ihren Urlaub konsumieren müssen. Allgemein tanken die Erfolgreichen Kraft aus der Familie, FreundInnen und Hobbies - aber auch - aus dem Beruf, ihrer Arbeit, sodaß sich der Circulus vitiosus damit schließt.

Daß mit dem Erfolg auch Niederlagen einhergehen, ist schließlich ebenfalls ein Ergebnis der Befragung. So werden sie entweder als alltägliche Erfahrung oder allgemeines Phänomen angeführt bzw. mitunter auch als tiefer Einschnitt im Lebenslauf erlebt. In diesem Sinne werden Niederlagen als Lernprozeß und Chance, künftig Fehler zu vermeiden, gesehen: "Mißerfolg ist eine Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen" (Henry Ford). Sie sind notwendig und Teil des Erfolgs: Mißerfolge "als Spuren, die (einen) wieder auf ein Sprungbrett brachten" (Goeudevert 1998, 101). Mitunter werden Niederlagen aber auch verdrängt bzw. daraus Strategien entwickelt, Projekte u.ä. nicht weiter zu verfolgen. Daneben wird angeführt, daß auch aus Niederlagen und damit Fehlern anderer gelernt werden kann: "Heute weiß ich, warum ein Mißerfolg mitunter mehr Aufmerksamkeit erweckt als ein Erfolg. Erfolgreich ist man nur mit einer guten Mannschaft, beim Mißerfolg hingegen steht man meist alleine da, er läßt aber zugleich auch die Fähigkeiten und Unfähigkeiten des einzelnen deutlicher hervortreten und sein Persönlichkeitsprofil klarer erkennen" (Goeudevert 1998, 120).

vbnm

3. (Weiterführende) Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/ Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.

AMS Intranet-Info vom 9.10.1998.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.

Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/ Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Bosch, Gerhard (1998). Das Ende von Arbeitszeitverkürzungen? Zum Zusammenhang von Arbeitszeit, Einkommen und Beschäftigung. In: WSI Mitteilungen (6) 1998, 345-359.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums.

EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt.

Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag.

Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/ Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.

Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro./ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In:

Copyrighted material

Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.
Peters, T. (1992). Jenseits der Hierarchien. Liberation Management.

Peters, T. (1993). Big is out. Wie groß darf ein marktnahes Unternehmen sein? Harvard Businessmanager. (3), 93-104.
Peters, T. (1995). Das Tom Peters Seminar. Management in chaotischen Zeiten.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55.

Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien

Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.

Wimmer et al. (1996). Familienunternehmen - Auslaufmodell oder Erfolgstyp?

WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

4. Konkrete Interviewanalyse

a) Die Befragten wurden nach den Branchen, in denen sie tätig sind, analysiert. Diese wurden in folgende Gruppen zusammengefaßt:

* Finanzdienstleistungen
* Kunst und Kultur
* Werbung
* Unternehmensberatung
* Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen
* Bildung
* Gewerbe
* Gastgewerbe
* Technik
* Jurisprudenz
* Gesundheit
* Politik
* Handel

b) Innerhalb dieser Branchen wurde das Alter der Befragten für die Interpretation hervorgehoben, um eventuelle darauf basierende Charakteristiken damit in Zusammenhang bringen zu können. Im großen und ganzen zeigte sich, daß es aus allen unten angeführten Alterskohorten InterviewpartnerInnen gab, die Mehrheit sich aber auf die Gruppen 2, 3 und 4 verteilte.

* Gruppe 1: 21-30jährigen
* Gruppe 2: 31-40jährigen
* Gruppe 3: 41-50jährigen
* Gruppe 4: 51-60jährigen
* Gruppe 5: 61-70jährigen
* Gruppe 6: 70+jährigen

c) Auch der geschlechtsspezifische Aspekt fand in der Analyse Berücksichtigung. Es wurde versucht, typisch männliche bzw. weibliche Charakteristika bei der Erfolgsanalyse aufzuspüren und sie in den Kontext der Interviewten zu stellen.

d) Formale Bildungsabschlüsse der Befragten waren weitere Indikatoren, die in die Interpretationen einflossen. Das Spektrum reichte vom Lehrabschluß bis zum Universitätsdiplom.

e) Außerdem schien es wichtig, zwischen Selbständigkeit und Angestelltenverhältnis zu unterscheiden, um hier eventuell unterschiedliche Anforderungsprofile für das Einschlagen des einen oder anderen Weges herauszukristallisieren.

f) Schließlich wurden die Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten bzw. die sie besitzen, nach Klein-, Mittel-, Groß- und Superbetriebe unterschieden. Als Kleinbetriebe werden Unternehmen mit maximal 10 MitarbeiterInnen bezeichnet. Mittelbetriebe haben 11-100 MitarbeiterInnen. Großbetriebe sind solche mit 101-500 MitarbeiterInnen. Und Superbetriebe haben mehr als 500 MitarbeiterInnen.

g) Für die Analyse des Erfolges wurden v.a. die Antworten auf folgende Fragen herangezogen:

* Was ist für Sie Erfolg?
* Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?
* Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft bzw. Motivation?
* Was ist für Sie eine Niederlage?
* Wie gehen Sie damit um?
* Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?
* Haben Sie Hobbies? Welche?

Bei den Angaben der Erfolgsrezepte der Befragten handelte es sich in der Regel um sehr allgemeine Aussagen, die erst im Kontext des gesamten Interviews der Person eindeutige Ausprägungen erlangten. Deshalb wurden für die Interpretationen jeweils zwei typische Fallbeispiele in den Untergruppen herausgenommen und anhand ihrer spezifischen Deutungen vorge-

Copyrighted material

nommen. Eine Ausnahme bildet die Rubrik "Handel", die den Abschluß der Analysen darstellt und als Anregung für die Lesart der im Personenteil anschließenden Interviews dient.

Finanzdienstleistungen

In dieser Kategorie wurden Personen, die in folgenden Branchen arbeiten befragt: Banken und Versicherungen, Vermögensverwaltung, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kreditkarteninstitute sowie Immobilien und Realitäten. Diese Branchen werden alle als Prozeßkulturen bezeichnet. Hier wird alles registriert, dokumentiert und kontrolliert, minimale Fehler haben folgenschwere Auswirkungen, das Streben nach Absicherung ist ein wesentlicher Faktor. Darüber hinaus zeichnen sich große Betriebe dieser Branche durch eine steile Hierarchie, Statussymbole, hohe Gehälter, überdurchschnittliche Betonung gepflegter Umgangsformen und ordentlicher Kleidung aus. Die Altersstruktur der Befragten ist sehr breit gefächert zwischen 21 und 60, aber die meisten Befragten waren zwischen 41 und 60 Jahre alt, was sich aus der Organisationsstruktur der betrachteten Betriebe ergibt. Mit dem Alter und der Erfahrung ist es bei überdurchschnittlicher Leistung möglich, höhere Positionen im Unternehmen zu erlangen. Die Ausbildungswege der Befragten lassen eine zunehmende Tendenz zu Hochschulabschlüssen erkennen. Trotzdem sind die abgeschlossenen Ausbildungen noch sehr vielfältig. Die Geschlechterverteilung spiegelt ein krasses Mißverhältnis zwischen Männern und Frauen wider. Es herrscht ein signifikantes Ungleichgewicht – nur etwa zehn Prozent der gehobenen Positionen in diesem Bereich werden von Frauen eingenommen. Selbständig sind in dieser Kategorie vor allem Vermögensberater, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Immobilienmakler. Es ist auffällig, daß nur wenige FirmengründerInnen in dieser Sparte zu finden sind. Meist handelt es sich um die Übernahme des elterlichen Betriebes oder die Übernahme des Betriebes, bei dem man beschäftigt war. Diese Betriebe sind Klein- und Mittelbetriebe während Banken und Versicherungen in der Regel in die Kategorie der Groß- und Superbetriebe fallen. Auch unter den Selbständigen finden sich mehr Männer als Frauen. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten ist verheiratet und hat Kinder, wobei die befragten Frauen weniger oft verheiratet sind und wenn, dann nur ein bis zwei Kinder haben.

Auf die Frage nach der Definition von Erfolg erhält man sehr unterschiedliche Antworten. Die einen sehen Erfolg als einen gelungenen Ausgleich im Spannungsfeld zwischen Politik – Wirtschaft und Banken und im Aufbau eines guten dienstleistungsorientierten Teams, andere sehen mehr die innere Befriedigung etwas geleistet zu haben und einen entsprechenden Lebensstandard erreicht zu haben. Generell wird vor allem im Banken- und Versicherungsbereich politische Unabhängigkeit immer wieder an prominenter Stelle genannt. Die Definition von Erfolg als Zielerreichung zieht sich durch. Aber auch immaterielle Dinge werden genannt. Zum Beispiel Anerkennung und positives Feedback generell. Besonders die Beachtung neuer Ideen und der Möglichkeit ihrer Umsetzung und damit die Möglichkeit, "etwas zu bewegen", werden geschätzt. In enger Verbindung dazu steht das Bedürfnis sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und in einem guten, kommunikativen und ehrlichen Team zu arbeiten. Damit einher geht eine starke Betonung der Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheiten als Teil der Definition von Erfolg. Dahinter steht meist ein Bedürfnis nach positiver Anerkennung und das Bestreben etwas zu tun, mit dem man sich identifizieren kann. Das umfaßt auch das Gefühl, "mit sich im Reinen zu sein". Das beinhaltet aber auch mit den eigenen Kräften verantwortlich umzugehen, was ein abgeklärteres Verhältnis zu Geld und Status beinhaltet. Auffällig ist, daß diese Ansicht auch von jüngeren Befragten immer öfter geäußert wird. Hier kommt auch der Unterschied zwischen dem meßbaren, objektiven Erfolg, der als wirtschaftlicher bzw. finanzieller Erfolg bezeichnet wird, und dem subjektiven, nicht meßbaren Erfolg persönlichen Wohlbefindens und persönlicher Zufriedenheit zum Ausdruck. Nur wenige definieren Erfolg exklusiv als "besser, schneller, effizienter" als die KollegInnen bzw. MitkonkurrentInnen zu sein. Es geht den meisten Befragten mehr um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben.

Obwohl die Definitionen von Erfolg sehr vielfältig und auch vielschichtig sind, sind die Erfolgsrezepte sehr ähnlich. An erster Stelle steht zumeist die Formulierung klarer Ziele und eine langfristige Planung zur Umsetzung dieser. Das wird begleitet von hohem Fachwissen und der Bereitschaft sich ständig weiter- und fortzubilden. Besonders im Bankenbereich fällt zudem auf, daß hier auch noch unkonventionelle Karrieren möglich waren und Personen bei entsprechender Weiterbildung von der/dem Schalterbeamten/in zum/r Direktor/in werden konnten. Einen wesentlichen Faktor stellt hier das ausgebaute interne Weiterbildungssystem der Banken und Versicherungen dar. Bei den jüngeren unter den Befragten spielen Studium und Auslandsaufenthalte allerdings schon eine große Rolle. Ganz oben auf der Liste der Erfolgsfaktoren steht auch die Fähigkeit ein gutes Team aufzubauen, das heißt kommunikativ gut zu sein und motivieren zu können. Das bedeutet auch "Humor, Schmäh (und) soziale Mehrsprachigkeit zu haben". Nicht weniger wichtig sind persönliche Eigenschaften wie Genauigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit v.a. gegenüber den Kunden, Ausgeglichenheit sowie Belastbarkeit, Kreativität, Zielstrebigkeit, Engagement und Risikofreude. Auch die Nähe zu Informationen ist wichtig, um voran zu kommen. Hat man eine Führungsposition erreicht, ist es wichtig, die neue Machtfülle gezielt und mit Augenmaß einzusetzen. Besonders die Aufrechterhaltung eines loyalen Umfeldes und der Aufbau eines guten, leistungsorientierten Teams ist hier von Bedeutung. Gerade dann ist es wichtig, auch ein Vorbild zu sein. Dem allem liegt natürlich Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß, der Wille zum Erfolg genauso wie Freude und Interesse an der Arbeit zugrunde. Geduld, Glück und Zufall werden von vielen Befragten immer wieder genannt, obwohl gerade hier auch betont wird, daß es nicht reicht "zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein", man muß auch wissen, seine Chancen schnell zu erkennen und diese dann ergreifen.

Niederlagen werden als Chance gesehen zu lernen. Dabei müssen es nicht immer eigene Niederlagen sein. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch, aus den Fehlern anderer zu lernen. Niederlagen werden vor allem als das Nicht-Erreichen von Zielen definiert. Aber auch als "mißbrauchtes Vertrauen",

Copyrighted material

Ungerechtigkeit oder Torpedierung durch andere. Viele sehen sie als unbedingt mit Erfolg verbunden Der Umgang mit Niederlagen ist nicht leicht - er unterscheidet sich allerdings: Während die einen sich neu orientieren, versuchen es die anderen nach eingehender Manöverkritik noch einmal. Gemeinsam ist allerdings allen nicht überhastet zu reagieren, sondern meist noch einmal "darüber zu schlafen", um dann ruhig und sachlich die Situation bewerten zu können.

Woher schöpfen die Befragten die Kraft und Motivation sich den Herausforderungen eines erfolgreichen (Berufs-)Lebens zu stellen? Hier wird immer wieder die Familie als ruhender Pol und Rückzugsgebiet genannt. Aber auch die Fähigkeit aus der eigenen Arbeit die Kraft für neue Herausforderungen zu ziehen, ist sehr stark ausgeprägt. In engem Zusammenhang dazu steht die Tatsache, daß die meisten, egal ob Männer oder Frauen, aus der Anerkennung und positivem Feedback der KollegInnen und Klienten Kraft schöpfen. Aber auch die Fähigkeit, sich am eigenen Kragen aus Niederlagen zu ziehen, wird immer wieder angeführt. Natur, Kunst, Sport, Begegnung mit Menschen bzw. ein vielfältiges privates Umfeld und ähnliches, also zum Teil Freizeitbeschäftigungen, tragen auch wesentlich zur Aufrechterhaltung von Kraft und Motivation im Beruf bei. Nur wenige geben ihren Glauben bzw. Religion als Kraftquelle an.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Bankkaufmann: Der Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Ende 40, verheiratet und hat ein Kind. Nach Gymnasium und Handelsakademie hat der das Studium der Volkswirtschaft absolviert. Nach der Ableistung des Präsenzdienstes arbeitete er in einer Wirtschaftstreuhänderkanzlei. Nach einem Intermezzo in einem branchenfremden Beruf trat er mit Ende 30 in eine der größten österreichischen Banken ein. Dort bekleidete er verschiedene leitende Positionen. Zuletzt ist er im Vorstand eines Tochterunternehmens.

Sein Erfolgsrezept ist ein sehr Einfaches: "Alles von der Pike auf zu lernen", einen hohen Selbstverwirklichungsgrad anzustreben, hohe Kommunikationsfähigkeit zu besitzen und nicht an Posten, sondern an Arbeitsziele zu denken. Mit Beharrlichkeit sind dann Ziele erreichbar und Projekte umsetzbar, was der Befragte dann als Erfolg definiert. Als Niederlage bezeichnet er durch Leistung nicht gerechtfertigte Besetzungen, wenn MitarbeiterInnen übergangen werden oder schlicht gute Leistung für einen Erfolg nicht ausreicht. Er versucht, die dadurch entstehenden Frustrationsgefühle niederzukämpfen und sich neu zu orientieren. Kraft und Motivation schöpfte der Interviewte vor allem aus positivem Feedback auf seine Arbeit.

Immobilienmaklerin: Die Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Anfang 60. Nach dem Abschluß des Gymnasiums hat sie Sprachen studiert und mit dem Übersetzerdiplom abgeschlossen. Ihr Vater war selbständig. In seiner Firma hat sie zu arbeiten begonnen. Mit ca. 40 Jahren hat sie die Konzessionsprüfung für Immobilienmakler abgelegt und sich danach selbständig gemacht. Sie konnte ohne finanziellen Druck beginnen und sich langsam ihren Kundenstock erarbeiten. Heute führt sie einen erfolgreichen Kleinbetrieb.

Für die Interviewte zeigt sich Erfolg, wenn man schneller, effizienter und besser ist als die Konkurrenz. Für ihren Erfolg macht sie ihre Zähigkeit und Neugierde, geistige Mobilität, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit, Ehrlichkeit, Seriosität und eine allgemein positive Lebenseinstellung verantwortlich. Sie wollte immer erfolgreich sein. Niederlagen gehören dazu, sie sind daher auch als positive Erfahrungen deutbar.

Kunst und Kultur

Folgende Berufsfelder wurden in dieser Kategorie zusammengefaßt: DesignerInnen, FotografInnen, GrafikerInnen, MalerInnen, ArchitektInnen, TheaterschaffendeJournalistInnen und MedienmitarbeiterInnen allgemein sowie VerlegerInnen und HändlerInnen mit Kunstgegenständen. Diese werden aufgrund einer gemeinsamen Organisationskultur in einer Kategorie zusammengefaßt behandelt. In Branchen wie Mode, Kunst, Film, Journalismus etc. herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch ein hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den Drang nach immer etwas Neuem, "Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet.

Die Befragten dieser Gruppe sind zwischen 20 und über 70 Jahre alt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auch hier sind signifikant mehr Männer als Frauen vertreten. Das Verhältnis liegt in etwa bei 4:1. Die meisten haben Kinder, aber nur knapp der Hälfte der Befragten ist verheiratet. Sowohl bei Frauen als auch bei den Männern halten sich selbständig und unselbständig Beschäftigte ungefähr die Waage. Bei den Unselbständigen herrschen Groß- und Superbetriebe vor, bei den Selbständigen Klein- bzw. Ein Mann/Frau-Betriebe.

Auch die Interviewten in dieser Kategorie definieren Erfolg vor allem mit den Worten Zielerreichung wirtschaftlich und persönlich, Ideenverwirklichung und Anerkennung oder Bekanntheit und Respekt in der Öffentlichkeit. Zufriedenheit, sich selbst treu zu bleiben und Freude an der Arbeit sind weitere Facetten. Auch Gesundheit und Wohlbefinden allgemein werden hier genannt. Die Wichtigkeit des Teams wird naturgemäß eher von Personen geäußert, die in großen oder auch kleinen Teams arbeiten. Erreichte Ziele werden dabei oft als Teamleistung dargestellt. Ohne Team kann der/die einzelne nichts erreichen. Wirtschaftliche Sicherheit und die Erreichung hoher Lebensqualität sind Themen, die alle beschäftigen, ersteres jedoch besonders selbständige KleinunternehmerInnen. Diese schätzen aber auch die flexible Zeiteinteilung, die mit dem Selbständig-sein verbunden ist. Besonders in Berufen wie der Schauspiel- oder Ballettkunst ist es für die Befragten auch wichtig, ihr Wissen weiterzugeben. Sie sehen etwaigen Erfolg ihrer SchülerInnen dann auch als ihren eigenen an.

Die Faktoren des Erfolges sind vor allem die Klärung von (Teil)zielen, Motivation, Talent, Kompetenz und Erfahrung, Beharrlichkeit und Disziplin, Risikobereitschaft sowie Nischen zu finden und diese zu besetzen, Teamgeist, Toleranz, Geduld und natürlich Ehrgeiz. Man muß den Erfolg wollen und bei seinen Entscheidungen bleiben. Gradlinigkeit ist in einer schnelllebigen Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. All das nützt gerade in Branchen wie diesen nichts, wenn man es nicht versteht, sich

Copyrighted material

darzustellen. Man muß viele Leute kennen und es schaffen, überall eingeladen zu werden. Nur so kommt man an die nötigen Informationen heran. Zudem ist das Werbemittel der Mundpropaganda hier extrem wichtig. Das bedeutet auch, daß langfristig nur Qualität siegt. Das erfordert fehlerfreie Arbeit und unbedingten Einsatz und "harte Arbeit auch am Wochenende". Besonders wichtig sind Kreativität und Innovationsfähigkeit sowie ständige Lernbereitschaft in einer schnellebigen Branche wie Film und Journalismus. Aber auch in "langsameren" Branchen wie Grafik oder Verlag muß man immer auf der Höhe der Zeit sein, um KonkurrentInnen überflügeln zu können. Doch auch die Befragten dieser Gruppe betonen immer wieder die Wichtigkeit, seine eigenen (körperlichen) Grenzen zu kennen. Die Bodenhaftung nicht zu verlieren, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Glück und Zufall sind ebenfalls nie wegzudenken – allerdings ist jeder seines eigenen Glükkes Schmied: Wer die sich bietenden Chancen nicht ergreift, hat selbst Schuld.

Zielverfehlungen werden als Niederlagen angesehen. Ebenso Ideen nicht verwirklichen zu können, etwas nicht zu verstehen oder von einem/r MitbewerberIn überflügelt zu werden. Derartige Erfahrungen werden meist als zum Erfolg gehörend akzeptiert. Man versucht, daraus zu lernen und sich neue Ziele zu stecken. Wichtig ist es, keine Angst vor Niederlagen zu haben.

In sich selbst zu ruhen, ist eine wichtige Motivationsgrundlage. Daneben ist auch für viele Befragte dieser Kategorie die Darstellung der Familie als Rückzugsgebiet und ruhender Pol richtig. Freunde spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Spaß an der Arbeit und dem daraus resultierenden Erfolg sowie Anerkennung sind ebenfalls für viele Anspom und Kraftquelle. Darüber hinaus sind sportliche Betätigung, die Natur zu genießen und eine grundlegend positive Lebenseinstellung sehr hilfreich. Es gilt den jeweils passenden Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. Dabei helfen auch Hobbies, wie Sport, Kunst, Musik und Natur.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Journalist und Arzt: Der Interviewte ist zum Zeitpunkt der Befragung Ende 40, verheiratet und hat zwei Kinder. Während des Präsenzdienstes ergab sich die Notwendigkeit schnell eine tragfähige finanzielle Basis für eine eigene Familie zu erwirtschaften, da die zukünftige Gattin ein Kind erwartete. Da er nur Matura hatte, mußte es ein Beruf sein, für den es keine formale Ausbildung gibt. Durch das Vorbild der Mutter, die Journalistin war, entschied er sich auch in diesen Beruf einzusteigen. Vom Sport über Lokales und Chronik kam er zur Gesundheit. Um hier tatsächlich fundierte Artikel verfassen zu können, nahm er die Anregung befreundeter Ärzte auf und studierte selbst Medizin, was er in fünf Jahren neben dem Beruf abschloß. Anschließend machte er den Turnus. Heute ist er Arzt für Allgemeinmedizin. Arbeitet in diesem Beruf und auch weiterhin für die Zeitung. Darüber hinaus hält er Vorträge und leistet Pionierarbeit auf dem Gebiet der Vorsorgemedizin. Zufriedenheit im Leben ist für ihn Erfolg. Die Freude am Beruf, Durchsetzungsvermögen und Beharrlichkeit, ein gutes Team und gegenseitige Hilfestellungen identifiziert der Befragte neben etwas Glück als wesentliche Grundlagen seines Erfolges. Kraft schöpft er vor allem aus der Familie und einem vernünftigen Leben, in dem genügend Zeit für Sport, Lesen, Musik und andere kreative Tätigkeit, mit einem Wort Hobbies bleibt.

Verlegerin: Die Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Anfang 50, verheiratet und hat zwei Kinder. Nach dem erfolgreichen Abschluß der Handelsschule arbeitete sie in einer Werbeagentur als Mediaplanerin. Mit 21 Jahren gründet sie ihre eigene Werbeagentur und übernimmt im Lauf der Jahre zahlreiche Fach- und Branchenjournale. Heute verlegt sie mehr als fünf Zeitschriften wofür sie 1983 einen eigenen Zeitschriftenverlag gegründet hat.

Erfolg hat für die Befragte mehrere Facetten. Zum einen handelt es sich dabei um Anerkennung für erbrachte Leistungen, aber es schwingt auch der Faktor des Beneidet-werdens mit. Darüber hinaus ist ein Erfolg, mit sich selbst zufrieden zu sein. Welche Faktoren für Erfolg wesentlich sind, beantwortet die Interviewte sehr ausführlich: Innovationsfähigkeit und Trends als erste zu erkennen, hohe Kompetenz und Fachwissen, Hartnäckigkeit und Konsequenz, hoher Arbeitsaufwand, stete Lernbereitschaft, Ehrlichkeit und Konsequenz. Zuletzt gehört auch etwas Glück dazu. Wenn MitbewerberInnen erfolgreicher sind, wird das als Niederlage empfunden. Ihre Kraft zieht sie aus der Familie und den Freunden aber vor allem ruht sie in sich selbst. Die Familie ist überdies in den Betrieb integriert.

Werbung

Die Befragten der Werbebranche werden insofern extra behandelt, da sie recht zahlreich in unserer Stichprobe vertreten sind und daher eine gesonderte Analyse sinnvoll scheint. Integriert wurden hier Werbeagenturen, Kommunikationsplanung, Erlebnismarketing, Kongreß- und Messeservice sowie Pressebetreuung. Auch in diesen Branchen herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch ein hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den Drang nach immer etwas Neuem, "Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet.

Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die meisten Interviewten zwischen 31 und 50 Jahren alt , wobei die Bandbreite insgesamt zwischen 31 und 70 Jahren liegt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auffällig ist jedoch, daß eine größere Zahl den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf der Wirtschaftsuniversität Wien absolviert hat. Wieder sind Männer überrepräsentiert – hier etwa im Verhältnis 3:1. Die meisten sind verheiratet. Während die Männer aber durchaus auch mehr als 2 Kinder haben, hatten nur wenige der befragten Frauen überhaupt Kinder. Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Unselbständigen ist klar zugunsten der Selbständigen entschieden, wobei die Frauen hier nicht schlechter abschneiden. Relativ zur Grundgesamtheit sogar besser, d.h. es sind prozentuell mehr Frauen selbständig als Männer, wenn man als Vergleich die jeweiligen GeschlechtsgenossInnen heranzieht. Insge-

Copyrighted material

samt sind natürlich viel mehr Männer als Frauen selbständig.
Was ist Erfolg? Einige Befragte geben hier an, daß dieser etwas sehr Persönliches und Subjektives ist, wie z.B. privates Glück oder ein erfülltes, interessantes Leben zu führen. Die Realisierung persönlicher Träume und persönliche Freiheit passen ebenfalls hier dazu. Diese Definition unterscheidet sich zum Teil grundlegend von dem, was gesellschaftlich als erfolgreich angesehen wird. Zufriedenheit, die mit (wirtschaftlicher) Sicherheit in engem Zusammenhang steht, wird hier ebenfalls angeführt. Aber auch der richtige Umgang mit Niederlagen und sich selbst treu zu bleiben werden als Erfolg bewertet. Es geht darum, erfolgreich zu sein, allerdings nicht um jeden Preis. Damit einher geht die Definition von Erfolg als Spaß an der Arbeit, was natürlich für sich auch ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Daneben finden sich allgemein unter Erfolg verstandene Aspekte wie Zielerreichung und Realisierung von Ideen sowie Anerkennung bzw. positives Feedback.

Gefragt nach den Erfolgsrezepten geben die Befragten eine große Vielfalt von Antworten: Risikofreude, Fähigkeit, realistische Ziele zu formulieren, Neugier, der Drang, etwas bewegen zu wollen, und die Chancen zu erkennen und zu nutzen stehen ganz oben auf der Liste. Kompetent und innovativ bzw. kreativ, kommunikativ das heißt auch verhandlungsstark, belastbar, flexibel und teamfähig zu sein sind Grundvoraussetzungen, um in der Werbebranche erfolgreich zu sein. Besonders das Team wird immer wieder betont. Daneben sind der Spaß an der Arbeit, perfekte Organisation und 100% Service, Verläßlichkeit, Korrektheit und Berechenbarkeit unabdingbare Faktoren, die im Geschäftsablauf beachtet werden müssen. Die Qualität der Leistung muß stimmen. Dann funktioniert auch das beste Werbemittel für die Branche: die Mundpropaganda. Das bedeutet aber auch, daß es einer bestimmten Ausdauer und Zähigkeit bedarf, um langfristige Erfolge feiern zu können. Der unbedingte Wille zum Erfolg ist dafür unersetzbar. Etwas mit Gewalt erreichen zu wollen, wird allerdings auch nicht funktionieren – Geduld ist auch in dieser schnellebigen Branche die erste Tugend. Niederlagen werden auch hier als Verfehlung von gesteckten Zielen angesehen oder wenn KonkurrentInnen besser waren. Sie werden oft als persönliches Versagen angesehen, das selbstverschuldet ist. Sie gehören allerdings zum Erfolg dazu. Die meisten versuchen rational zu reagieren, das Problem zu analysieren und sich danach neue Handlungsoptionen zu überlegen. Es ist wichtig, aus Fehlern zu lernen. So können Niederlagen im Endeffekt durchaus motivierend wirken.

Auch die Aktiven der Werbebranche schöpfen ihre Kraft aus dem Umgang mit Freunden und der Anerkennung im Beruf. Viele schöpfen vor allem Kraft aus ihrer Leistung im Betrieb und motivieren sich so selbst. Auch die Hobbies tragen hier bei. Auffallend ist hier, daß, wenn Hobbies genannt werden, diese eher Tätigkeiten umfassen, die man zum Großteil alleine aber vor allem in Ruhe tut, wie lesen, fischen, malen, Modellbauen, sammeln, Yoga, alleine sein, wandern, Tanz, kochen, gut essen, reisen, (Mannschafts)Sport, Tiere.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Werbefachmann: Der Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Anfang 40 und verheiratet. Er keine formale Ausbildung absolviert aber im Lauf der Jahre in verschiedenen großen Firmen der Branche gearbeitet. Mit 30 Jahren gründete er seine erste Firma, welche er zehn Jahre später erfolgreich verkaufte und sich erneut mit einer Werbeagentur selbständig machte, dieses Mal ohne Partner.
Erfolg setzt sich für ihn aus beruflicher Zielerreichung, sozialer Anerkennung und privatem Glück zusammen. Als wesentliche Faktoren des Erfolges gibt der Werbefachmann Erfahrung, Kreativität, Vertrauen anderer erarbeiten, Teamgeist und Motivationsfähigkeit an. Darüber hinaus ist es entscheidend sparsam im Sinne der Kunden zu arbeiten. Allgemein plädiert er dafür, Erfolg nicht zu ernst zu nehmen. "Es ist eine Krankheit unserer Zeit, daß jede Arbeit nur auf den Erfolg bzw. Geld ausgerichtet ist."
Einzelhandelskauffrau: Die Befragte ist verheiratet und hat ein Kind. Seit ihrem sechsten Lebensjahr hat sie Ballett getanzt und ein Tanzstudium absolviert. Daneben hat sie eine Lehre zur Einzelhandelskauffrau abgeschlossen und besonderes Interesse im Bereich Mode und Styling entwikkelt. Sie hat in der Werbeagentur einer großen österreichischen Tageszeitung gearbeitet und daneben Kindertanzgruppen aufgebaut. 1995 gründete sie eine Agentur für die Organisation und Durchführung von Modeshows und Bühnenevents.
Erfolg ist für sie wirtschaftlicher Erfolg mit ihrem Unternehmen. Vor allem der Spaß an der Arbeit, hohes Qualitätsbewußtsein, perfekte Organisation und auch die Unterstützung durch ihren Gatten gibt sie als Erfolgsfaktoren an. Niederlagen lösen Trauer aus und sie versucht durch neue Projekte wieder Kraft zu finden. Auch ihre Hobbies sind dazu geeignet, Kraft zu tanken.

Unternehmensberatung

In dieser Gruppe werden Personal- und Managementbüros sowie Consultingunternehmen zusammengefaßt. Controlling ist ein weiterer Aspekt. Unternehmensberatungsgesellschaften zeichnen sich meist durch eine unternehmerische Organisationskultur aus. Als Besonderheiten werden hier gutes Marketingmanagement, Innovationsbereitschaft, Kreativität, Risikofreude, jeden neuen Trend nutzen, ein manchmal übertriebener Hang zum Experiment etc. genannt. Die zum Teil wilde Angebotsmixtur, Opportunismus und nicht sehr geordnetes Personalmanagement können allerdings zu Problemen führen.
Die Befragten dieser Gruppe waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und 50 Jahre alt – also im Vergleich zu den anderen eine sehr junge Gruppe. Männer sind in diesem Tätigkeitsfeld extrem vorherrschend. Kaum eine Frau schafft hier den Einstieg. Rund zwei Drittel der Befragten der Stichprobe sind selbständig tätig. Von der Ausbildung her herrschen PsychologInnen und KommunikationsberaterInnen sowie kaufmännische Ausbildungen vor.

Copyrighted material

Zielerreichung ist wieder ein zentraler Bestandteil der Definition von Erfolg. Ebenfalls wieder findet sich eine Zweiteilung zwischen dem subjektiven, persönlichen Erfolg der Zufriedenheit und eines glücklichen Privatlebens und dem objektiv meßbaren Erfolg, ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Ein Befragter definierte subjektiven Erfolg als Wechselspiel zwischen Erwartungen, Zielen und Zielerreichung, während objektiver Erfolg davon bestimmt sei, was die Mehrheit darunter versteht. Die Erfüllung eigener Träume ist sicherlich unter den subjektiven Erfolgsbegriff einzuordnen ebenso wie Anerkennung und Ausgeglichenheit. Das Erreichen von Verantwortung und eines angemessenen Einkommens kann als objektives Erfolgskriterium angesehen werden.

Der Wille, etwas zu erreichen, sowie die konsequente Umsetzung der eigenen Ziele sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Man muß sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können, Ideen entwickeln und phantasiereich seine Dienstleistung zu verkaufen verstehen. Dazu bedarf es der Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Beharrlichkeit, Disziplin, Genauigkeit und vor allem eines guten Teams. Besonders der letzte Punkt wird immer wieder betont. Motivation der eigenen Person und der MitarbeiterInnen ist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor. Um die KundInnen motivieren zu können, bedarf es darüber hinaus eines stark verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens, das auf spezielle Anforderungen eingeht. Fachwissen ist hier unabdingbar. Glück gehört natürlich auch dazu.

Niederlagen sind generell Zielverfehlungen, oder spezieller unzufriedene Kunden oder einen Auftrag überhaupt nicht zu bekommen. Niederlagen wurden von den Befragten dieser Gruppe besonders stark lediglich auf das Berufsleben bezogen. Die Ursachenbehebung und Neuorientierung als Teil eines durch Niederlagen bedingten Lernprozesses werden als Strategien zur Verarbeitung angeführt. Das Motto könnte sein: "I can´t direct the wind, but I can adjust the sails."

Die Familie und Freunde sind auch für viele dieser Gruppe der Ort der Entspannung und des Krafttankens. Andere motivieren sich selbst durch ihre Ideen und Wünsche und manche entspannen sich beim Sport.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Psychologe: Zum Zeitpunkt der Befragung ist der Interviewte Mitte 40, verheiratet und hat zwei Kinder. Nach der AHS-Matura hat er sein Studium absolviert. Schon während seiner Ausbildung war er in verschiedenen Positionen in den wissenschaftlichen Betrieb des Universitätsinstitutes integriert. Durch eine Empfehlung seines Professors kam er in ein Personal- und Managementbüro, an dem er mittlerweile als gleichberechtigter Partner beteiligt ist.

Erfolg hat für ihn mehrere Aspekte: zum einen seine Lebensziele zu erreichen, echte Akzente zu setzen und ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Er sieht sich als durchschnittlich erfolgreich. Sein Wille zum Erfolg und eine zielgerichtete Umsetzung sind für ihn wesentliche Erfolgsfaktoren. Man muß geänderte Herausforderungen annehmen. Außerdem gehört auch ein wenig Glück dazu. Seine Kraft schöpft er vor allem aus der Familie.

Diplomkaufmann: Der Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Mitte 50, verheiratet und hat drei Kinder. Nach dem erfolgreichen Abschluß des Studiums begann der Interviewte in einer Bank zu arbeiten. Ende der 1970er Jahre wurde er nach der Übernahme mehrerer wichtiger Positionen Prokurist der Bank, danach Abteilungsdirektor und Geschäftsführer eines Tochterunternehmens im Consulting-Bereich.

Anerkennung, ein akzeptables Einkommen, Verantwortung und Zufriedenheit sind für den Befragten die wesentlichen Aspekte von Erfolg. Sein Erfolgsrezept ist sehr umfassend und enthält folgende Punkte: Tätigkeit in einer Wachstumsbranche, gutes Verhältnis zu den Vorgesetzten, harte Arbeit, Konkurrenz nach außen zu verlagern, gutes Team aufbauen, jährliche Überprüfung der strategischen Ausrichtung und viel Zeit und Energie zu investieren. Niederlagen sind Zielverfehlungen, deren Ursachen man ergründen muß, bevor man es noch einmal probiert. Seine Kraft schöpft er vor allem aus seiner Familie und sportlicher Betätigung.

Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen

In dieser Kategorie wurden Angestellte folgender Institutionen zusammengefaßt: Ämter der Landesregierungen, Österreichische Nationalbibliothek, Geologische Bundesanstalt, ÖSTAT, gemeinnützige Genossenschaften, Kammern, Gewerkschaften u.ä. Die Befragten der Stichprobe sind 21-70 Jahre, wobei über die Hälfte zwischen 51 und 60 Jahre alt sind, was auch als Hinweis auf die Hierarchiestruktur dieser Institutionen verstanden werden kann. In den betrachteten Institutionen ist die Unterrepräsentierung von Frauen in Führungspositionen frappierend. Auf eine Frau kommen in unserer Stichprobe neun Männer. Die Mehrzahl der Befragten ist verheiratet. Während aber Männer zumeist Kinder und durchaus auch mehrere haben, hat nur eine befragte Frau Kinder. Ein großer Teil der Befragten hat ein Studium abgeschlossen, alle anderen absolvierten einschlägige Ausbildungen. Alle Befragten sind unselbständig beschäftigt.

Was ist Erfolg? Die Palette der Antworten ist auch hier wieder vielfältig. Zu allererst wird Erfolg als Zielerreichung gesehen und als Möglichkeit, Vorstellungen und Pläne umsetzen zu können und zum guten Ruf der Firma beizutragen. Damit ist Erfolg auch die Fähigkeit, sich realistische Ziele zu setzen. Gute menschliche Beziehungen am Arbeitsplatz und Mitglied eines guten Teams zu sein, gehören ebenfalls dazu. Die gerechte Führung eines Teams ist ebenso ein Erfolg wie eine Führungsposition zu erreichen. Erfolg wird daher auch als Verpflichtung angesehen, die nächste Herausforderung mit gleichem Engagement zu lösen und das Beste zu leisten. In diesem Fall sind Anerkennung und positives Feedback ebenfalls Teil des Erfolges. Auch der Erfolg der anderen, wird als eigener angesehen, wenn man dazu beigetragen hat. Für manche ist Erfolg aber schlicht die Fähigkeit, glücklich zu sein und eine sinnvolle Tätigkeit zu verrichten.

Klare und realistische Zieldefinitionen, Interesse und Neugierde, Fachkompetenz, Bereitschaft zu stetem Weiterlernen und rasche Auffassungsgabe,

Copyrighted material

Kommunikations- und Motivationsfähigkeit, Teamgeist, Selbstvertrauen sind ein paar der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg. Hinzu kommen Disziplin, Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit, organisatorische Talente und wie immer etwas Glück und Freude an der Herausforderung. Es ist wichtig, Verantwortung übernehmen zu wollen und Probleme (rasch) lösen zu können. Taktieren ist eine schlechte Strategie, Geduld ist meist das Gebot der Stunde. Niederlagen sind vielfältiger Natur. Zum einen wiederum das Nicht-Erreichen von Zielen, aber auch fehlendes Feedback, fehlende Synergien und MitarbeiterInnen nicht motivieren zu können. Allgemeiner werden auch Unehrlichkeit, Mißtrauen und Intrigen anderer als Niederlage angesehen. Man muß dann vor allem Abstand gewinnen und daraus lernen, gegebenenfalls einen neuen Weg suchen und/oder sein Verhalten ändern. Es ist in jedem Fall wichtig, hier nicht stehenzubleiben. Kraft und Motivation schöpfen viele aus der Familie und durch den Kontakt mit Freunden. Aber auch eine allgemein positive Lebenseinstellung, mit sich selbst im Reinen zu sein und physische und psychische Belastbarkeit spielen hier eine Rolle. Der Erfolg selbst ist natürlich auch eine Antriebsfeder. Natur, Sport und andere Hobbies wie Lesen, Musik und Reisen üben ebenfalls positiven Einfluß auf viele aus. Manche schöpfen auch aus ihrem Glauben Kraft.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Bibliothekar: Der Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Ende 50 und Vater eines Kindes. Nach dem Abschluß des Gymnasiums, das er großteils nur mit finanzieller Unterstützung der Kirche besuchen konnte, studierte er Latein, Griechisch und Archäologie. Er schloß mit der Dissertation ab und arbeitete als Assistent an der Universität. Nach dem Präsenzdienst wechselte er in die Österreichische Nationalbibliothek. Er ist dort mittlerweile Leiter einer bedeutenden Sammlung. 1987 habilitierte er sich. Er ist Autor mehrerer Nachschlagewerke und Herausgeber von Sammelbänden.
Erfolg ist für ihn vor allem die Verpflichtung die nächste Aufgabe richtig und gut zu erfüllen. Seinen Erfolg führt er darauf zurück, daß er sein Hobby zum Beruf machen konnte. Daher schöpft er auch viel Kraft aus seiner Arbeit, ebenso wie aus den geordneten Familienverhältnissen und seinem Naturell. Bei Niederlagen hat er es sich zum Grundsatz gemacht, nie den Fehler bei anderen zu suchen und daraus möglichst viel zu lernen.
Historikerin und Dolmetscherin: Die Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Ende 50. Nach einem Sprachstudium im Ausland hat sie in Österreich das Dolmetschstudium abgeschlossen. Danach studierte sie Geschichte und schloß mit Dr. phil. ab. Ihr Werdegang ist nicht geradlinig. Nach der Tätigkeit als Reiseleiterin, arbeitet sie im Betrieb des Vaters, bevor sie als Klubsekretärin ins Parlament wechselt. Von dort kommt sie ins Bundeskanzleramt und leitet heute eine Abteilung im Österreichischen Statistischen Zentralamt. Erfolg ist für sie das Bestmögliche zu leisten. Berufliche Vorstellungen nicht verwirklichen zu können definiert sie als Niederlage, die sie wegzustecken versucht. Ihre Kraft bezieht sie aus ihrer inneren Ruhe und durch ihre Freunde.

Bildung

Hier wird ein breites Spektrum erfaßt. Zum einen die staatlichen Bildungsinstitutionen Schule und Universität/Fachhochschule, daneben aber auch private Sprach- und Nachhilfeschulen sowie Museen, die durch ihr Selbstverständnis als Teil der Volksbildung hier eingeordnet werden.
Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und 60 Jahre alt, es bestand allerdings ein deutliches Übergewicht der 51 bis 60-jährigen. Auch hier sind die Männer gegenüber den Frauen mit 3:1 überrepräsentiert. Auch unter den Selbständigen dieser Gruppe finden sich mehr Männer, wobei der Anteil der unselbständig Beschäftigten eindeutig überwiegt. Die Mehrzahl der befragten Männer ist verheiratet und hat Kinder. Bei den Frauen ist ca. die Hälfte verheiratet und ebenso viele haben Kinder. Betrachtet man die Ausbildung der interviewten Personen so ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit einen akademischen Abschluß vorweisen kann – Nichtakademiker sind in diesem Aufgabenfeld eine Seltenheit.
Erfolg wird von den Beschäftigten der verschiedenen Bildungsinstitutionen mit unterschiedlichen Gewichtungen definiert. Universitätsbedienstete und LehrerInnen betonen z.T. stark ihre Unabhängigkeit und Weisungsungebundenheit, was nicht selten mit dem Forschungsgebiet in Zusammenhang steht (z.B. Atomphysiker). Generell betonen sie, daß es ein Erfolg ist, das zum Job haben zu können, was am meisten interessiert und zufriedenstellt. Der Spaß an der Arbeit steht im Vordergrund, obwohl auch hier der finanzielle Aspekt eine Rolle spielt. Aber auch gesellschaftliche und finanzielle Anerkennung werden als Teil des Erfolges genannt. Die Betreiber privater Bildungsinstitutionen und ihre Angestellten bzw. jene die in Museen arbeiten definieren Erfolg wieder primär als Zielerreichung. Auch hier kommt dem Aspekt der persönlichen Zufriedenheit im Beruf und der gelungenen Kombination von Beruf und Privat große Bedeutung zu (Selbstverwirklichung). Hier kommt aber auch der Aspekt des Neuen stärker zur Geltung. Innovationsfähigkeit und seiner Zeit voraus zu sein bzw. Trends zu setzen, sind wesentliche Bestandteile der Definition des Erfolges. Anerkennung in finanzieller und persönlicher Hinsicht ist ebenso wichtig.
Wenn es um die Frage der Gründe für Erfolg geht, ist die zuvor geschilderte Teilung nicht mehr so stark zu beobachten. Die klare und frühzeitige Zieldefinition, Fleiß, Begabung und Talent, stete Weiterbildung sowie der Wille zum Erfolg, Engagement und Ausdauer sind für alle Befragten gleichermaßen wichtig. Auch das Gespür für Entwicklungen und die damit verbundene Innovationsfähigkeit, Kreativität und Phantasie sind wichtig.
Während bei den Universitätsbediensteten die eigene Arbeit und deren Ausgestaltung sowie deren Umfeld als Erfolgsfaktoren gesehen werden, was durch die dort herrschenden Arbeitsbedingungen zu erklären ist, messen die anderen Befragten dieser Kategorie der Frage des Teams und seiner Bildung zentrale Bedeutung zu. Glück und Zufall, aber auch sich bietende Chancen zu ergreifen, werden auch hier als wesentlicher Faktoren des Erfolges angenommen. Niederlagen werden sehr unterschiedlich je nach Arbeitsbereich aufgefaßt. Während für den/die eine/n politisch basierte Karrieren oder unbegründete politische Entscheidungen als Niederlage er-

Copyrighted material

fahren werden, ist es für den/die andere/n die Verfehlung selbst gesteckter Ziele oder die Aufgabe der eigenen Träume. Niederlagen werden aber auch umfassender definiert, z.B. als verlorener Kampf um Natur und Kultur.
Es ist hier sehr stark zu erkennen, daß Niederlagen einerseits sehr speziell und andererseits im gleichen Atemzug sehr allgemein gesehen werden. Der Verlust schützenswerter natürlicher und/oder kultureller Umgebung ist eigentlich zumindest für alle direkt betroffenen Personen eine Niederlage, allerdings nur selten im beruflichen Umfeld. Was den Umgang mit Niederlagen betrifft herrscht wieder Einigkeit: gehören zum Erfolg dazu und sind als Lernprozesse positiv zu betrachten, da sie die Möglichkeit zum Überdenken der eigenen Ziele geben und Veränderungen möglich werden.
Woher nehmen die Befragten ihre Kraft und Motivation für ihre erfolgreiche Berufslaufbahn? Zum Teil aus der Arbeit und dem ungebrochenen Interesse daran sowie der Faszination selbst, zum Teil aus einer gesunden Lebensführung. Manche beziehen auch aus ihrem Glauben Kraft. Auch die Familie und die Freunde als Refugium zum Kraft Tanken werden hier genannt. Für Hobbies bleibt hier offenbar noch weniger Zeit wie anderswo. Die befragten Personen geben aber am häufigsten verschiedene Sportarten, die Familie und auch sehr ruhige Tätigkeiten wie wandern, basteln oder schlafen an.
Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Biochemikerin/Universitätsdozentin: Die Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Mitte 40 und hat zwei Kinder. Sie hat ihre Schulbildung in verschiedenen Staaten und zum Teil in Internaten absolviert und Anfang der 1970er Jahre mit dem Studium der Biochemie begonnen. Nach ihrer Promotion hat sie an insgesamt vier ausländischen Universitäten ihre Qualifikation mit Hilfe zum Teil durch hochangesehene Forschungsstipendien weiter ausbauen können. Seit Ende der 1980er Jahre ist sie an der Universität Wien beschäftigt wo sie sich vier Jahre später habilitierte. Sie hat verschiedene Forschungspreise erhalten.
Erfolg ist für die Befragte vor allem der Spaß an der Arbeit. Geld steht für sie dabei im Hintergrund. Sie sieht sich selbst als erfolgreich, weil sie nie etwas Anderes wollte. Trotzdem sagt sie, immer sehr "relaxed" an die Dinge herangegangen zu sein und sich eigentlich nie um ihren Erfolg gekümmert zu haben, betont aber gleichzeitig ihre Selbstdisziplin und ihr Selbstbewußtsein. Man kann also auch bei dieser Befragten davon ausgehen, daß sie sehr wohl Ziele formuliert und auf diese hinarbeitet. Ihr beruflicher Werdegang wäre anders auch nicht zu erklären. Es paßt sich damit auch gut ein, daß sie ihre Kraft und Motivation vorrangig aus der Faszination ihres Berufes bezieht. Auch Anerkennung in Form positiver Reaktionen der Studierenden und erfolgreicher Publikationen scheint für sie Teil des Erfolges zu sein. Seine Träume aufzugeben oder sich zu verkaufen, sieht die Befragte als Niederlage – hier spiegelt sich eine sehr allgemeine Herangehensweise an Niederlagen wider – sie sind somit kein alltägliches Phänomen. Einkaufen, kochen, essen und schlafen nannte die Befragte auf die Frage nach ihren Hobbies. Diese Antwort läßt auf einen sehr hohen Arbeitsaufwand schließen.
Museumsdirektor: Zum Zeitpunkt der Erhebung ist der Befragte Ende 30, verheiratet und hat ein Kind. Nach einer Kellner- und Kochlehre in seinem Heimatland kam der Befragte Anfang der 1980er Jahre nach Österreich. Nach verschiedenen Jobs in der Gastronomie kam er durch Zufall in das Museum und war zu Beginn "Mädchen für alles". Zunächst war er für die Gebäudereinigung zuständig, sein Aufgabenbereich wuchs aber immer mehr an. Durch das kleine Team hatte er die Möglichkeit, seine Fähigkeiten zu entwickeln. Er wuchs in der 15jährigen Zusammenarbeit immer mehr auch in die Aufgabe des Direktors hinein, dessen Job er nach dessen Tod übernehmen konnte.
Erfolg ist für ihn in diese Position gekommen zu sein. Er führt das auf seinen Fleiß, die Liebe zur Arbeit, sein Verantwortungsgefühl und auch die Fähigkeit, tatsächlich im Team zu arbeiten zurück. Er macht auch heute noch alle Arbeiten, wenn es nötig ist. Seine Kraft und –Motivation bezieht er aus der Arbeit selbst durch seine Kollegen und durch seine Familie. Als Hobbies gab der Befragte, Menschen zu helfen und zu basteln, an. Er scheint sich voll und ganz mit seiner Arbeit zu identifizieren und definiert Arbeit auch als Faktor der eigenen Gesundheit und Leistungsfähigkeit: "Wer ständig arbeitet, der ist gesund, weil er seinen Geist und Körper ständig trainiert."

Gewerbe

Gewerbebetriebe sind laut Gewerbeordnung Unternehmen, die mit Ausnahme der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Bergbau), der Freien Berufe, der rein künstlerischen und wissenschaftlichen Betätigung, der Hauswirtschaft, des Beamtendienstes und der Tätigkeit in öffentlichen oder gemeinnützigen Betrieben für den dauernden Erwerb tätig sind. Hier handelt es sich im engeren Sinn um Unternehmen, die im Gegensatz zur Industrie im Rahmen eines Handwerks oder Kleingewerbes Produkte be- und verarbeiten. Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Gewerbebetriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie wurden folgendermaßen zusammengefaßt:

- ***für den Haus- und Heimbedarf***. Hier finden sich Rahmenbildner, Türenhersteller, Glaserer, Tapezierer, Schlosser, Leuchtenhersteller, Bürsten- und Pinselerzeuger, Schilderhersteller, (Elektro-)Installationen, Mechaniker und Werkzeugbauer sowie Automechaniker und -reparaturen.
- ***für den körperlichen Bedarf***. Hier finden sich Optiker, Orthopäden, Lederwarenhersteller, Kürschner, Schneider, Friseure, Kosmetiker und Fleischer.
- ***für den kulturellen Bedarf***. Hier finden sich Drucker und Papierhersteller, Goldschmiede, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer.
- Gewerbebetriebe für den Haus- und Heimbedarf

In diesem Bereich waren die für die Analyse berücksichtigten Frauen stark unterrepräsentiert. Sie finden sich als Schlosserinnen, Leuchtenherstellerinnen und Tapeziererinnen. Der Großteil der Befragten ist männlich. Das Alter der Interviewten zum Zeitpunkt der Erhebung bewegte sich zwischen 26 und 59 Jahren. Sie hatten alle in ihrem jeweiligen Bereich zumindest eine

Copyrighted material

abgeschlossene Lehre bzw. die Gesellenprüfung absolviert. Knapp die Hälfte von ihnen erwarb darüberhinausgehend den Meistertitel und vereinzelt wiesen die Befragten auch die Matura (Allgemeinbildende Höhere Schule, Handelsakademie oder Höhere Technische Lehranstalt) auf. Die meisten Interviewten in der Gruppe der 21-40jährigen waren weder verheiratet noch hatten sie Kinder. Die darauf folgenden Generationen der 41jährigen und älteren hingegen lebten zumeist in Ehe und hatten Kinder. Bis auf einen sind alle Befragten selbständige Unternehmer mit jeweils Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Weiterbildung, lebensbegleitendes Lernen und Fachwissen in den Vordergrund rückten. Arbeitseinsatz, Disziplin, innere Kraft bzw. Selbstmotivation (Ehrgeiz), Flexibilität, Selbstbeherrschung und -vertrauen, Risikobereitschaft, Fleiß, Kreativität, Konsequenz, positives Denken und Spaß am Beruf sowie Spezialisierung wurden als weitere Erfolgsindikatoren genannt. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Elektroinstallateur: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 40 Jahre alt. Zu seinem Familienstand gab es im Interview keine Angaben. Er hat die Elektroinstallationslehre abgeschlossen und wurde in der Firma, in der er arbeitete, von seinen Vorgesetzten sehr gefördert indem er schon früh verantwortungsvolle Arbeiten anvertraut bekam. Er machte dann vier Monate Urlaub in Südamerika, wo er lernte, genügsam zu sein und daß aus einfachen Mitteln Großes hergestellt werden könne. Als er nach Österreich zurückkehrte, absolvierte er die Meister- und Konzessions- sowie die Lehrlingsausbildungsprüfung und machte sich selbständig. Er hat nun einen Installationsbetrieb mit 17 Mitarbeitern aufgebaut. Zwischenzeitlich hatte er einen Partner und will wieder einen in seinen Betrieb miteinbeziehen, um dort neue Impulse zu setzen. Erfolg heißt für ihn, Ziele, die man sich laufend setzen muß, zu erreichen, Marktnischen zu finden und an Altem nicht festzuhalten. Sein Erfolgsrezept lautet, für eine Firmengründung genügend Kapital zu haben, risikobereit zu sein und gute Mitarbeiter zu finden. Qualität und Pünktlichkeit sind dann ebenso wichtig wie laufende Mitarbeiterschulungen.
Für diesen Befragten stellt sich insbesondere Bildung, Weiterbildung, Lernen im allgemeinen als Erfolgsgrundlage dar. Schätzten zunächst die Vorgesetzten seine Lernfähigkeiten und motivierten den Befragten durch ihre Anerkennung und ihr in ihn gesetztes Vertrauen, so mußte er, scheint es, diese Erfahrungen erst mal mit seiner Person in Einklang bringen. Ein Schritt in eine ihm fremde Welt (für vier Monate), sollte ihm klar werden lassen, in welche Richtung er sich weiter entwickeln will. Sein Erfolgsleitsatz "an Altem nicht festzuhalten und Platz für Neues zu machen" ist wohl auch in diesem Zusammenhang zu sehen. Die Reise weckte in ihm ein Kreativitätspotential, das er, zurück in Österreich, zunächst in seine weitere Ausbildung einfließen und schließlich den Schritt in die Selbständigkeit gehen ließ. Das Fremde als Impuls ist ihm die Suche nach Neuem in der Firma, das er in Partnern findet, die ihm auf dem Weg des Erfolgs begleiten.

Eine Schlosserin: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 59 Jahre alt, verwitwet und Mutter von drei Kindern. Die Klostererziehung machte sie schon früh Disziplin, Verzicht, Teilen und Nachdenken kennenlernen. Als junge Frau war sie als Mannequin tätig. Mit 35 Jahren leitete sie die Firma ihres Mannes. Dieser starb als sie 49 Jahre alt war. Damals holte sie alle ihr fehlenden und für den Stahlbauschlossereibetrieb erforderlichen Prüfungen nach. Nunmehr besitzt sie österreichische staatliche Auszeichnungen für ihren gesunden Betrieb. Erfolg ist für sie, wenn die Firma gut funktioniert, sie motivierte Mitarbeiter hat und die Firma bekannt ist. Daneben ist eine Niederlage "das Salz des Erfolgs", aus dem man viel Positives herausholen kann. Sie muß überdacht und ein neuer Weg gefunden werden. Weil die Befragte in einer männerdominierenden Branche als gleichwertig anerkannt wird, ist sie stolz darauf und sieht das auch als ihren Erfolg an. In diesem Zusammenhang ist ihr Erfolgsrezept: gute Ausbildung, die Aufgaben gerne erfüllen und dahinter stehen.
Liest man den Lebenslauf dieser Frau, wird einem unwillkürlich auch der Begriff Flexibilität dazu einfallen sowie eine Portion Selbstvertrauen. Ist es schon nicht jederfrau Sache, als Selbständige zu arbeiten (zumindest laut Statistik), dann wohl noch weniger die, das in einer Männerdomäne zu tun. Dazu gehört vor allem Mut, Selbstbewußtsein und -vertrauen. Die Befragte besitzt darüber hinausgehend die Gabe, sich den Umständen entsprechend (hier: dem Betrieb des Mannes) so anzupassen, um sich in der Folge bestmöglichst zu positionieren. Das Nachholen der erforderlichen Prüfungen ist wohl auch ein Zeichen dafür. Ihr Einsatzwille und ihre fachlichen Fähigkeiten gepaart mit den Erfahrungen, die sie im Laufe der Zeit sammeln konnte, sind weitere erfolgsichernde Eigenschaften, die sie mit Konsequenz eingesetzt hat und sie dahin führten, wo sie jetzt steht.

* Gewerbebetriebe für den körperlichen Bedarf

In diesem Bereich waren bei den für die Analyse herangezogenen Interviews mehr Frauen als Männer. Sie finden sich als Friseurinnen, Kosmetikerinnen, Fußpflegerinnen und Schneiderinnen. Die Männer hingegegen waren in der orthopädischen Produktion und Lederwarenmanufaktur oder als Optiker, Fleischer und Kürschner tätig. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 30 und 57 Jahren und war ziemlich gleich verteilt. Von der Ausbildung her schlossen fast alle nach der Lehre die Meisterprüfung ab. Nur sehr wenige machten ein Diplom oder die AHS-Matura. Der Großteil der Befragten war verheiratet und hatte auch Kinder. Alle Befragten waren Selbständige und hatten jeweils einen Kleinbetrieb. Die Betriebe der orthopädischen Produktion und der Ledermanifaktur wurden als Familienbetriebe von den Befragten übernommen. Das traf auch für einen Fußpflegesalon und eine Fleischerei zu. Alle anderen Unternehmen wurden von den Interviewten selbst gegründet. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie als wichtige Eigenschaften Bodenständigkeit, Menschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Entschlossenheit, Sensibilität, Härte, Toleranz, Weitblick, Berufserfahrung, Geschäftstüchtigkeit, Ehrgeiz, Pflichtbewußtsein, Zielstrebigkeit, Selbstbewußtsein, Kreativität, Perfektion, Beständigkeit, Geduld, Fleiß und Fairneß anführten. Weiters sollte man/frau die Fähigkeiten besit-

Copyrighted material

zen, sich selbst Fehler einzugestehen, der Berufung zu folgen, positiv zu denken und eigene Ideen umzusetzen. Die Liebe zum Beruf ist dabei das Um und Auf des Erfolgs. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Fleischer: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 56 Jahre alt, verheiratet und Vater von drei Kindern. Schon sein Vater war Fleischermeister und als Jüngster in der Familie sollte er traditionsgemäß sein Nachfolger werden. Er absolvierte die Lehre im elterlichen Betrieb und schloß die Meisterprüfung daran an. Als er die Firma übernahm, machte er aus drei verschiedenen Geschäften eine große Fleischerei mit Buffet. Durch die Qualität seines Fleisches hat sein Betrieb einen großen Namen. Erfolg ist für ihn, in der Gesellschaft anerkannt zu werden und eigene Vorstellungen verwirklichen zu können. Voraussetzung dafür war, daß er keine Arbeit und Verantwortung scheute und an alles vorausdenkend heranging. Jungunternehmern rät er, beständig zu sein und Geduld zu haben. Denn der Erfolg stellt sich nicht von heute auf morgen ein. Er braucht Geduld. Es ist wie die Ausheilung einer Krankheit, bei der der Genesungsprozeß Zeit braucht, so ist das auch in der Wirtschaft. Erfolg braucht großes Engagement und Analyse der Schwachstellen. Wenn er sich einstellt, motiviert er und legt Kräfte frei.
Bei diesem Befragten fällt auf, daß Planung einen großen Stellenwert in seinem Leben einnimmt. Das beginnt mit seiner Lebensplanung als kleiner Junge, der schon damals wußte, daß er in die Fußstapfen seines Vaters treten werde bis hin zur Umstrukturierung der von ihm übernommenen Geschäfte zu einer großen Fleischerei mit Buffet, um gegenüber Supermärkten konkurrenzfähig bleiben zu können. Eine solche Vorgehensweise bedarf wohl auch Selbstbewußtsein und Selbstsicherheit, um die Geduld aufbringen zu können, auf den Erfolg zu warten, bis er sich einstellt. Gefühle müssen hier hintanstehen und die Vernunft hat Vorrang. Ein Prinzip, das wahrscheinlich schon dem Vater abgeschaut wurde und Beständigkeit in die Familie gebracht hat.

Eine Vermittlerin von Visagisten, Stylisten und Haarstylisten:Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 37 Jahre alt, verheiratet und Mutter einer Tochter. Sie hat vom Mädchengymnasium in die Modeschule gewechselt und dort ihren Abschluß gemacht. Dann war sie einige Jahre als Model tätig. Schließlich hat sie sich mit zwei Freunden aus der Modeschule selbständig gemacht. Sie gründeten die Agentur zur Vermittlung von Visagisten, Stylisten und Haarstylisten an Film-Produktionen. Für sie heißt Erfolg, andere Leute erfolgreich zu machen. Für sich selbst relativiert sie den Erfolg, weil ihr die Familie mit der Zeit immer wichtiger wird. Ihr Erfolgsrezept lautet, an eine Sache 100%ig zu glauben und dabei die Menschlichkeit nicht zu verlieren. Ehrgeiz und Geschäftstüchtigkeit sind weitere wichtige Erfolgsfaktoren sowie der Umstand, daß sie ihrer Linie treu geblieben ist.
Kreativität zieht sich wohl durch das Leben dieser Befragten. Nicht nur, daß sie sie in Sachen Mode mitbringen mußte, setzte sie sie auch für ihre berufliche Nische ein. Die Unkompliziertheit, die ihre Darstellung birgt, hat wohl auch mit ihrer Linientreue zu tun. Diese heißt nicht nur, Ehrgeiz und Geschäftstüchtigkeit, sondern "Menschlichkeit". Dahinter stehen soziale Kompetenz, Feinfühligkeit bzw. Einfühlvermögen für KundInnenwünsche, aber auch Verläßlichkeit und Verantwortungsbewußtsein ihnen gegenüber. Organisationstalent wird darüber hinausgehend für die Ausübung dieses Berufs wesentlich sein.

* Gewerbebetriebe für den kulturellen Bedarf

In diesem Bereich waren bis auf eine Frau ausschließlich Männer im Erhebungszeitraum für die Analyse herangezogen worden. Die Frau fand sich im Gewerbe der Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitete. Die Männer waren als Drucker, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer tätig. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 27 und 70 Jahren. Es hatten alle den Lehrabschluß und die meisten auch die Meisterprüfung für ihr Gewerbe abgeschlossen. Einige wenige absolvierten vorher auch die Matura. Fast alle waren verheiratet und hatten Kinder. Die Befragten waren alle Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Ehrgeiz, Fachwissen, Durchsetzungsvermögen, Erfolgswillen, Verantwortungsbewußtsein, sympathisches Auftreten, Zähigkeit, Optimismus, Sparsamkeit, Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Perfektion, Lernbereitschaft, (Selbst-)Kritikfähigkeit und Konsequenz als wichtige Eigenschaften anführten. Auch die Fähigkeit, MitarbeiterInnen zu motivieren, wurde als Erfolgsindikator angegeben. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Kunstgießer: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 62 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er hat mit 20 Jahren den Lehrgang für Maschinenbau an einer Höheren Technischen Lehranstalt abgeschlossen. Mit 22 Jahren begann er in einer Gießerei zu arbeiten und lernte dieses Handwerk. Mit 28 Jahren legte er darin seine Meisterprüfung ab. Mit 30 Jahren übernahm er eine Aluminiumgießerei und stellte den Betrieb auf eine Kunstgießerei um. Er arbeitet hauptsächlich mit Künstlern. Erfolg heißt für ihn, konsequent eine Linie zu verfolgen. Sein Erfolgsrezept heißt: "Man kann alles machen." Neue Wege schrecken ihn nicht ab. Seine von ihm angeführten Erfolgskriterien waren guter Umgang mit Menschen, Beratung der Künstler über die technischen Umsetzungsmöglichkeiten, hohe Qualität, sowie großes Engagement, das "unabhängig ist von Büroarbeitszeiten". Die Kombination, alles machen zu können und konsequent eine Linie zu verfolgen, setzen voraus, daß jedeR ihre/seine Linie auch kennt. Dieser Mann hat sie im Laufe der Zeit, scheint es, ausgeprägt. War er zwar schulisch schon auf seinem Weg - der Technik - brauchte es doch einige Jahre, den Schritt in die Kunstgießerei einzuschlagen. Fundierte Ausbildung verbunden mit Kreativität ließen den Befragten seine berufliche Nische - zwischen Kunst und Handwerk - finden. Die Zusammenarbeit mit KünstlerInnen bedarf wahrscheinlich besonderes Einfühlungsvermögen in diese KundInnen fachliche Kompetenz, um von ihnen angenommen bzw. akzeptiert zu wer-

Copyrighted material

den. Diese sozialen Kompetenzen sind wohl Mitbestandteil der hohen Qualität der Werkstücke.

Eine Buchbinderin: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 37 Jahre alt. Sie hat die Lehre als Bürokauffrau absolviert und war dann sechs Jahre in einer Marketingabteilung beschäftigt. Mit 26 Jahren besuchte sie den Lehrgang Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität. In dieser Zeit begann sie sich mit Umweltfragen auseinanderzusetzen. Nach Abschluß der Ausbildung fing sie in einer Papiererzeugungsfirma zu arbeiten an, die dann in Konkurs ging. Daraufhin gründete sie mit vier Arbeitskollegen eine Papierwerkstatt, in der sie den Umweltaspekt realisieren und Recyclingpapier verwenden. Sie haben eine eigene Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitet.
Erfolg heißt für sie, gut zu sein und ist persönliches Wohlbefinden. Ihre Arbeit stellt für sie eine große Herausforderung dar und mit ihrem Optimismus sieht sie in jedem Mißerfolg eine Chance. Ihr Erfolgsrezept lautet daher, Zuversicht und Vertrauen sowie Offenheit zu besitzen. Der Einsatz muß 100%ig sein. Allerdings erleichtert sie sich Entscheidungen insoferne als sie ihnen die Schwere nimmt, indem sie sich den Spielraum einräumt, einmal eingeschlagene Wege auch wieder verlassen zu können. Für ihren persönlichen Erfolg sieht sie ihre innere Überzeugung als entscheidend an. Qualität und umfassendes Service sowie konsequent betriebene Nischenpolitik lassen sie für ihren weiteren Erfolg zuversichtlich sein.
Zusammenfassend sind wohl die Kriterien Lernbereitschaft, Einsatzwille und Optimismus kennzeichnend für den Erfolg der Befragten. Einander widersprechend wirken aber ihr sich offenhalten für andere Wege, die "notfalls" eingeschlagen werden können und die ihr wichtig erscheinende "konsequente Nischenpolitik". Diese scheinbar ambivalente Haltung könnte dahingehend interpretiert werden, daß die Befragte nicht verbissen in eine Richtung arbeiten wird, wenn bereits ihre nächste Umgebung (hier: die KundInnen) alle Alarmglocken läuten lassen. Das Zusammenspiel von Produktion und Nachfrage braucht diesbezüglich Flexibilität, die von ihr erkannt werden muß und daher ihre diesbezügliche "Offenheit" notwendig macht. Darauf basierende Strategien können so aussehen, daß bei Bedarf die angebotene Produktpalette verändert oder überhaupt neu gestaltet wird. Mit Konsequenz wird allerdings darauf geachtet, am Puls der Zeit bzw. der KundInnen (in einer Nische) zu sein.

Gastgewerbe

* Hotelbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse mehr Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 29 und 62 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellnerlehre über die Handelsschule bis zur AHS-, HTL- oder HAK-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Alle Befragten waren Nicht-Selbständige in einem mittleren oder großen Hotelbetrieb angestellt. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Spaß an der Arbeit, gesteckte Ziele erreichen, Optimismus, Aufgeschlossenheit, guten Umgang mit Menschen, Beharrlichkeit, Humor, Konsequenz und Fachwissen als wichtige Erfolgskriterien anführen. Die beiden folgenden typischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:
Ein Hoteldirektor: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 51 Jahre alt, verheiratet und Vater eines vierzehnjährigen Sohnes. Mit 20 Jahren hatte der Befragte eine Kellnerlehre absolviert und ging dann 2 Jahre nach Paris, um dort in der Rezeption und im Service zu arbeiten. Mit 23 Jahren begann er für die Savoy Group in London zu arbeiten und blieb dort 13 Jahre. In dieser Zeit wurde er zum Chef der Brigade und Rezeptionsmanager. Mit 39 Jahren kam er zu den K+K Hotels und stieg mit 48 Jahren zum stellvertretenden Direktor auf. Erfolg bedeutet ihm Freiheit, Selbstverwirklichung, Kreativität, soziale und finanzielle Absicherung. Demgegenüber ist eine Niederlage etwas, was nicht reibungslos funktioniert. Hier gilt ihm, den Mut nicht zu verlieren, die Niederlage zu analysieren und das Ziel zu korrigieren. Sein Erfolgsrezept lautet: Ziel setzen, Weg planen, Kenntnisse sammeln, Erfahrung, Stabilität und Sensibilität in der Normalarbeitszeit unterbringen. Für seinen Erfolg sieht er die Qualität seiner Tätigkeit, seine Persönlichkeit und sein Auftreten, sowie seinen höflichen, korrekten und menschlichen Umgang mit anderen als ausschlaggebend an. Außerdem ist ihm wichtig, das Leben mit Humor zu nehmen und immer neue Wege zu suchen.
Interessant bei diesem Interviewten ist sein Rat, die Arbeitsaktivitäten in der Normalarbeitszeit unterzubringen, um erfolgreich sein zu können. Hier dürfte insbesondere die Ausgeglichenheit der erfolgreichen Person mit einer ausgeglichenen Arbeits-/Freizeitbilanz in Zusammenhang gebracht worden sein. Führt der Interviewte doch auch den höflichen, korrekten und menschlichen Umgang mit anderen als wichtiges Kriterium an, das wohl mit persönlicher Ausgeglichenheit zutun haben dürfte, die nur bei ausgewogener Arbeits-/Freizeit zu erreichen ist. Gerade im Fremdenverkehr ist dies wahrscheinlich ein wesentlicher Faktor, findet sich doch in dieser Branche ein Burn-Out-Syndrom schon in mittleren Jahren.
Eine Hotelfachfrau: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 29 Jahre alt, ledig und ohne Kinder. Sie hat mit 19 Jahren die Matura gemacht und anschließend 1 Semester Jus studiert. Dann belegte sie ein zweijähriges Touismuscollege und schloß es mit 22 Jahren ab. Daraufhin begann sie in einem Nobelhotel in Wien zu arbeiten, wo sie die verschiedensten Stationen bis zur Supervisorin durchlief. Dann wechselte sie in ein anderes Hotel, wo sie für die gesamte Reservierungsabtielung und die Bankettkoordination verantwortlich war. Mit 28 Jahren wurde sie zur Leiterin des Front-Office-Bereichs. Erfolg heißt für sie Theorie und Praxis zu verbinden und durch Individualität Ziele zu erreichen. Fachwissen, Entscheidungsfreiheit und die Möglichkeit, Ideen umzusetzen waren die für sie ausschlaggebenden Erfolgskriterien. Außerdem ist es wichtig, einen Gesamtüberblick zu behalten und Niederlagen als Herausforderung anzusehen.
Bei dieser Befragten ist interessant, daß sie bei der Aufzählung ihrer persönlichen Erfolgskriterien nicht so sehr ihre persönlichen Eigenschaften ein-

Copyrighted material

bringt, sondern die Rahmenbedingungen, die ihr von seiten ihres Arbeitgebers gesetzt wurden, als für sie günstige Erfolgsindikatoren anführt. Diese Art der Selbstpräsentation ist für Frauen typisch. (Männer geben demgegenüber kaum die Randbedingungen an, die ihnen ihren Erfolg ermöglichten, sondern führen ihn ausschließlich auf ihre persönlichen Eigenschaften zurück.) Dennoch kehrt auch diese Interviewte den Aspekt der Individualität heraus, der einige MitarbeiterInnen von anderen unterscheidet. Denn "durch Individualität Ziele erreichen" heißt, daß Ziele unterschiedlich je nach Person und Güte erreicht werden. Und je nach persönlicher Note ist man/frau erfolgreich oder nicht. Eingebettet in die jeweiligen Rahmenbedingungen kommt der Erfolg dann zum Tragen oder nicht. Übrigens beziehen sich diese Rahmenbedingungen nicht nur auf die Nicht-Selbständigen, auch Selbständige unterliegen ihnen, allerdings auf anderen Ebenen.

* Restaurantbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse wesentlich mehr Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 29 und 58 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellner- oder Elektromechanikerlehre über die Gastgewerbe- oder Hotelfachschule bis zur AHS-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Alle Befragten waren Selbständige mit jeweils einem kleinen, mittleren oder großen Restaurantbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere hohen Arbeitseinsatz, Disziplin, Freude an der Arbeit, fundierte Ausbildung, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewußtsein, Kreativität, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, guten Umgang mit Menschen und Ausdauer als wichtige Erfolgskriterien anführen. Die beiden folgenden typischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Bar-/Restaurantbesitzer: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 33 Jahre alt, ledig und ohne Kinder. Er absolvierte mit 19 Jahren die Lehre als Elektromechaniker und jobbte im Anschluß daran in mehreren Lokalen. Mit 21 Jahren beteiligte er sich an einem Restaurant und ließ sich dort mit 26 Jahren ausbezahlen und kaufte ein in Konkurs gegangenes Lokal, das er komplett neu aufbaute, vergrößerte und zu einer renommierten Adresse in der Gastronomie machte. Sein diesbezügliches Erfolgsrezept heißt hier: Selbstbestätigung und Machtstreben.

Bei diesem Interviewten ist sein Erfolg, der sich schon in seinen jungen Jahren einstellte, interessant. Innerhalb von sieben Jahren hat er es geschafft, aus einem abgewirtschafteten Lokal eine "In"-Adresse zu machen. Selbstbestätigung und Machtstreben können hier aber nicht alleinige Triebfedern gewesen sein. Sein Arbeitswille und -einsatz dürfen hier ebensowenig übergangen werden wie seine Risikobereitschaft, Geld in ein Restaurant zu investieren, das sich rentieren konnte oder auch nicht. Außerdem war es sein erstes selbstverdientes Geld, das er zum "Sparen" und dann zum "Investieren" nützte, anstatt - wie vielleicht viele andere an seiner Stelle - es ausgegeben zu haben. Dieser Umstand dürfte kein unwesentlicher Bestandteil seines Erfolgs gewesen sein.

Ein Restaurantbesitzer: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 58 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er schloß mit 17 Jahren seine Lehre im Hotelfach ab. Mit 22 Jahren wurde er Küchenchef in einem Nobelhotel in Wien. Die Jahre darauf arbeitete er in verschiedenen Hotels in Hamburg, Berlin, Bournemouth und Bukarest. Außerdem war er für die Kammer der gewerblichen Wirtschaft tätig. Er beteiligte sich an Ausstellungen und erhielt dafür Goldmedaillen. Mit 34 Jahren wurde ihm für die Förderung der Jugendfacharbeit der Anton Benya-Preis überreicht. Mit 39 Jahren kaufte er mit Partner ein Nobelrestaurant. Mit 47 Jahren war er u.a. auch Schulungsleiter der Gastronomiebetriebe sowie Küchenmeister-Prüfer in Wien. Darüberhinaus übernahm er weitere zwei Nobelrestaurants. Außerdem publizierte er ein Kochbuch mit ca. 250.000 Auflageexemplaren - und erhielt für seine Tätigkeiten zahlreiche Ehrungen.

Erfolg ist für ihn ein selbstauferlegtes Ziel zu erreichen und auch langfristig zu halten. Harmonie zwischen Familie, beruflichem und wirtschaftlichem Erfolg, die in Sicherheitsfaktoren begründet liegt, gehört ebenso zum Erfolg wie der Umstand, daß der eigene Namen zum Qualitätsbegriff wird. Ausdauer, Fleiß, schnelles Regenerationsvermögen, Grundsatztreue, Begeisterung, Identifikation und Seriosität sind seine persönlichen Erfolgsindikatoren. Talent und Dinge auf das Wesentliche zu reduzieren, machen seinen Erfolg aus. Außerdem sieht er sich als Ordnungs- und Systemfanatiker.

Erfolg ist für ihn wie eine Droge, die aber auch Verpflichtungen mit sich bringt. Er sieht sich als "Tagträumer", der den Erfolg bereits im voraus genießt, was ihm hilft, ihn auch tatsächlich zu realisieren. Der frühe Tod seine Eltern hat ihn in der Wertschätzung seiner Familie beeinflußt: Er ist seit 30 Jahren verheiratet und sieht seine Frau als stabilisierenden Faktor in seinem Leben.

Diesem Interviewten scheint seiner Erfolgsdefinition entsprechend die Balance zwischen Familie, Freizeit und Beruf wichtig und ausgeglichen zu sein. Dennoch finden sich bei der Aufzählung der wichtigsten Stationen in seinem Leben weder die Hochzeit noch die Geburt seiner Kinder oder Ähnliches wider. Vielleicht ist es Ausdruck seines Alters, in dem er verstehen lernt, Erfolg mit Harmonie zwischen Beruf und Familie gleichzusetzen. Die Frau, die ihm als "stabilisierender Faktor" ... "den Rücken freihält" erwähnt er dennoch erst, als er seitens der InterviewerIn nach der Rolle der Familie für sein berufliches Weiterkommen gefragt wurde.

Hier handelt es sich seitens des Interviewten wohl um einen ambivalenten Zugang zum Thema Erfolg: Arbeit und Familie. Seine Ansicht ließe sich wahrscheinlich dahingehend festmachen, daß er im Beruf und seine Frau im Familienleben erfolgreich sind und die Kombination aus beidem läßt sie zusammen den Erfolg genießen.

* Kaffee/Konditoreien

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse gleichviele Männer wie Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 48 und 54 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Zuckerbäckerlehre bis zur Hotelfachschule. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren alle Selbständige mit jeweils einem kleinen Kaffee/Konditoreibetrieb. Die Erfolgsrezepte der

Copyrighted material

Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere solide Ausbildung, Selbstdisziplin, Konsequenz, Kreativität, Ehrgeiz, Flexibilität und hohen Arbeitseinsatz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Die beiden folgenden typischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Zuckerbäcker: Der Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung 54 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Söhne. Mit 17 Jahren absolvierte er die Lehre als Konditor mit Auszeichnung. Es folgten zwei Jahre Gesellenzeit und die Meisterprüfung, ebenfalls mit Auszeichnung. Daneben war er mit 17-21 Jahren Radrennfahrer. In dieser Zeit arbeitete er als Backstubenleiter in mehreren Konditoreien. Mit 22 Jahren war er außerdem Kursleiter am Wifi und bildete dort über 500 Zuckerbäckermeister aus. Er machte sich selbständig und leitete zudem zahlreiche Spezialkurse im In- und Ausland. Mit 47 Jahren wurde er auch Trabrennfahrer. Er hat unzählige Ehrungen und Auszeichnungen als Konditor erhalten, u.a. das Silberne Verdienstzeichen der Stadt Wien. Erfolg heißt für ihn, wenn er abends im Bett sofort einschläft, weil er dann weiß, daß er den ganzen Tag viel und gut gearbeitet hat. Er sieht sich selbst aber nicht als erfolgreich, weil er immer wieder Leuten begegnet, die besser sind als er. Er findet sich sehr selbstkritisch, ehrgeizig und sehr hohe Ansprüche an sich stellend. Seine Familie ist ihm sehr wichtig, weil es ihm dadurch möglich ist, sich auf seine Arbeit zu konzentrieren. Sein Erfolgsrezept ist eine solide Ausbildung, seriöser geradliniger Lebenswandel, sportlicher Ausgleich zur Arbeit. Für ihn selbst sind die persönliche Betreuung seiner KundInnen, die ständige Weiterbildung, Sport, Selbstdisziplin und Konsequenz, Ehrgeiz, Talent, Flexibilität, Kreativität und Perfektionismus ausschlaggebende Erfolgskriterien. Sein Motto: "Was Du Dir mit Händen schaffst, nimmt Dir niemand weg."

Beim Lesen dieses Interviews fällt auf, daß erfolgreich sein für diesen Mann auch heißt: besser sein als alle anderen. Und weil es noch andere gibt, die besser sind als er, sieht er sich nicht als erfolgreich. Ist das so zu interpretieren, daß man sich selbst nie als erfolgreich sehen kann, weil es immer andere geben wird, die besser sind als man selbst? Ist der innere Antrieb dadurch bedingt? Also: Erfolg ist mehr Leistung als alle anderen erbringen können? Dies paßt nicht ganz zu der anderen Erfolgsdefinition, die der Befragte gibt, als er das Beispiel mit dem "abends sofort einschlafen" anführt. Darin kommt (Selbst-)Zufriedenheit mit der eigenen Leistung, die man tagsüber erbracht hat, zum Ausdruck. Interpretieren wir es einfach so: Indem man sich immer an "besseren" orientiert, kommt man zwangsläufig auf den Weg des Erfolgs. Dieser ist unbegrenzt lang, sodaß man sich nie am Ziel wähnen kann. Dennoch kann man seinen Weg, den man tagsüber beschritten hat, (an-)erkennen und damit zufrieden sein.

Eine Meierei-Besitzerin: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 48 Jahre alt und Mutter einer Tochter. Die Befragte absolvierte die Hotelfachschule und verbrachte ihre Praxiszeit in Nobelhotels in Velden und in Wien. Daneben besuchte sie Rhetorik- und Motivationskurse. Mit 25 Jahren übernahm sie mit ihrem Ehemann den Familienbetrieb. Sie arbeiteten ein neues Konzept aus und führten den Salon fünf Jahre. Danach arbeitete sie im elterlichen Betrieb mit. Mit 46 Jahren gründete sie eine OHG und strukturierte die Firma um. Erfolg heißt für sie, daß die Dinge laufen wie sie es sich vorstellt, und die Gäste und MitarbeiterInnen harmonisieren. Ihre Persönlichkeitsbildung und daß sie die Dinge reifen ließ, waren ausschlaggebend für ihren persönlichen Erfolg. Aber auch ihr Einsatz, Unternehmergeist sowie Selbstdisziplin waren wichtige Faktoren. Niederlagen versteht sie als Lernprozesse, man/frau muß dazu Abstand gewinnen und kleine Ziele setzen.

Bei dieser Interviewten zeigt sich, daß sie lange Zeit Arbeit und Familie (im Rahmen des Familienbetriebs) miteinander verquickte. Ehemann und Eltern waren jahrelang in ihrem Arbeitsalltag präsent. Erst mit 46 Jahren setzte sie einen Schritt in die vollkommene Unabhängigkeit und wurde mit einer eigenen Firma selbständig. Allerdings dürfte sie diesen Schritt schon länger geplant haben, meint sie doch, daß es einer ihrer Erfolgsindikatoren ist, daß sie die Dinge reifen läßt. Die Motivation für diesen Schritt ist unklar. Es kann sein, daß er daher rührt, daß die Eltern sie zu lange in ihrer Abhängigkeit beließen und ihr zuwenig Mitspracherechte bzw. Entfaltungsmöglichkeiten einräumten. Nachdem sie Kraft genug besaß, setzte sie den Schritt zur Loslösung, um hier endlich ihre Welt der Kreativität und Harmonie nach ihren eigenen Vorstellungen umsetzen zu können.

Technik

Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe der technischen Betriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie gliedern sich auf in

- Elektroanlagenbau/Lichttechnik,
- Computertechnik/Softwareentwicklung,
- Maschinenbau,
- Medizin. Geräteherstellung und
- Anlagenbau.
- Elektroanlagenbau/Lichttechnik

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer herangezogen worden. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 40 und 51 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reicht von der Elektrikerlehre bzw. -meisterprüfung über die HTL-Matura bis zum Studium der chemischen Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik. Die Befragten waren alle verheiratet und hatten Kinder. Die Hälfte von ihnen sind Selbständige mit jeweils Klein- und Mittelunternehmen. Die andere Hälfte der unselbständig Beschäftigten sind als Geschäftsführer, Gruppenleiter oder Vorstandsvorsitzende in Groß- bzw. Superunternehmen tätig. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Optimismus, Risikobewußtsein, innere Motivation, Natürlichkeit, Professionalität, Bescheidenheit, Menschlichkeit, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit, Organisationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Lernwillig- und -fähigkeit, Flexibilität, soziale Kompetenz und Verläßlichkeit als wichtige Eigenschaften anführen. Außerdem wird das soziale Umfeld als prägender Faktor mitangegeben.

Copyrighted material

Daß man/frau sich erreichbare Ziele stecken und sich selbst treu bleiben soll sowie hohen Arbeitseinsatz leisten und Ideen mit MitarbeiterInnen verwirklichen sind weitere Erfolgsindikatoren. Die folgenden beiden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Selbständiger aus dem Telekommunikationsbereich: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 40 Jahre alt, verheiratet und Vater von vier Kindern. Mit 21 Jahren hat er seinen ersten Job in einem Großunternehmen als Kugelkopfschreibmaschinentechniker ausgeübt. Er "kniete sich von Anfang an voll rein und hatte eine sehr erfolgreiche Zeit". Mit 23 Jahren war er in einer anderen Firma als Computertechniker mit Auslandskomponenten tätig. Dann besuchte er die Abendschule und wurde technischer Autor in einem anderen Unternehmen. Sein erstes Handbuch wurde ein großer Erfolg, sodaß er dort zum Serviceleiter aufstieg. In dieser Position war er dann auch international tätig. Mit 27 Jahren ging er im Auftrag dieses Unternehmens in die USA, um dort eine Firma aufzubauen. Danach kehrte er wieder nach Österreich zurück und gründete mit 30 Jahren gemeinsam mit einem Partner seinen jetzigen Betrieb. Erfolg heißt für ihn Ziele richtig gesteckt zu haben. Seinen spezifischen Erfolg haben seine innere Motivation auch bedingt durch sein soziales Umfeld ausgemacht. Natürlichkeit, Soziabilität, Professionalität, Bescheidenheit und Menschlichkeit sind für ihn wichtige Kriterien, die er für den Weg zum Erfolg sieht.
Der Werdegang dieses Befragten vom Kugelkopfschreibmaschinentechniker über den internationalen Computertechniker zum Selbständigen zeichnet sich vor allem durch Ehrgeiz, Lernwilligkeit und Flexibilität neben den von ihm angeführten Eigenschaften aus. Auslands- und Berufserfahrungen haben ihm wohl sein Selbstbewußtsein gestärkt - weil er nun das mitbrachte, was er unter "Professionalität" versteht - und ihm damit den Schritt in die Selbständigkeit erleichtert. Interessant ist seine Hervorhebung der Natürlichkeit und auch Bescheidenheit und Menschlichkeit, die vielleicht in einer technischen Welt besondere Bedeutung haben. Gilt es doch den Wert der Person den Maschinen bzw. der Technik gegenüber hervorzukehren.

Ein Nicht-Selbständiger aus dem Telekommunikationsbereich: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 44 Jahre alt. Er hat mit 32 Jahren sein Studium mit einem Doktorat in Elektrotechnik abgeschlossen und als Projektleiter für Fertigungstechnik und -planung in einem Großunternehmen gearbeitet. Mit 38 Jahren wurde er Verantwortlicher für Strategie und Marketing. Mit 41 Jahren avancierte er zum Vorstandsvorsitzenden in diesem Unternehmen und zwei Jahre später war er zusätzlich weltweit verantwortlich für Netzrelais.

Erfolg heißt für ihn Umsetzung von Zielen und Vorstellungen. Er nimmt sich aber kontinuierlich immer mehr vor als er schafft. Sein Motto ist: "Kein Ziel zu haben ist schlimmer als kein Geld zu haben." Prozeßverständnis, soziale Kompetenz, Motivation, Überzeugung, wissenschaftliche Qualifikation und nicht-hierarchisches Strukturdenken machen seinen spezifischen Erfolg seiner Meinung nach aus. Sein Erfolgsrezept lautet: ora et labora! (bete und arbeite)
Dieser Befragte ist - laut seiner Aussage sich immer mehr vorzunehmen als er schaffen kann - ein Getriebener. Seine Etappenerfolge nimmt er zwar wahr, erkennt sie aber nicht als den Erfolg an, dem er nach wie vor entgegenstrebt. Deshalb ist die Arbeit auch wirklich Arbeit für ihn und nicht Spaß, sonst hätte er das ja erwähnt. Gefühle werden von ihm nicht zugelassen. Dennoch spricht er von Motivation, die ja auch mit Gefühlen zu tun hat. Diese ambivalente Haltung - Ratio versus Emotion - dürfte von ihm mit "sozialer Kompetenz" kompensiert werden. Der "gute Umgang mit MitarbeiterInnen" ist es dann, der ihm Gefühle in der Arbeit erlaubt, wo er seine Erfolgserlebnisse zulassen kann, um auf weitere höher gesteckte Ziele kontinuierlich hinzuarbeiten.

* Computertechnik/Softwareentwicklung

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse zum überwiegenden Teil Männer herangezogen, aber auch Frauen berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 33 und 56 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer kaufmännischen Lehre über die HBLA für Fremdenverkehrsberufe, HAK-, HTL-Matura bis zum Studium der technischen Physik, der Handelswissenschaften bzw. Betriebswirtschaft, der Mathematik, der Informatik, Jurisprudenz und Elektrotechnik. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Es gab fast ebensoviele Nicht-Selbständige wie Selbständige. Die Nicht-Selbständigen waren vor allem als Geschäftsführer und Prokuristin in Groß- und Superunternehmen tätig. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz, Spaß an der Arbeit und am Lernen, Disziplin, Fleiß, Intelligenz, Glück, Ehrlichkeit, Umsetzungsfähigkeiten, Optimismus, Offenheit, Anpassungsfähigkeit, Verläßlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Kommunikationsfähigkeiten, Kreativität und Menschlichkeit als wichtige Erfolgskriterien anführen. Desweiteren ist es unerläßlich, ein Zielsystem zu erarbeiten und diese Ziele zu erreichen. Dabei muß man/frau sich 100%ig mit der Arbeit identifizieren können und bereit sein, viel zu arbeiten.

Ein Nicht-Selbständiger im Computersystembereich: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 38 Jahre alt, verheiratet und Vater von drei Kindern. Er hat die HTL-Matura absolviert und ein Studium in Nachrichtentechnik begonnen. Nach der ersten Staatsprüfung ist er mit 21 Jahren als Techniker und Programmierer in einen Mittelbetrieb eingestiegen. Er hat dann im Rahmen dieser Firma diverse Auslandsaufenthalte u.a. als Experte und Lehrer der UNO gemacht. Mit 23 Jahren wurde er zum Prokuristen ernannt. Mit 25 Jahren wurde er Mitglied der Geschäftsleitung. Mit 26 Jahren war er dann Gesellschafter. Mit 31 Jahren wurde er Geschäftsführer des Unternehmens. Erfolg ist für ihn Mittel zum Zweck. Er liefert ihm Glücksgefühle. Niederlagen gehören ebenso dazu, aus ihnen muß man lernen. Sein Spaß am Lernen und an der Arbeit sowie seine Kompetenz sind seiner Meinung nach für seinen Erfolg ausschlaggebend. Dinge 100%ig zu machen und abzuschließen, also Konsequenz zur Durchführung zeigen, sind weitere wichtige Er-

Copyrighted material

folgsfaktoren. "Das Wichtigste ist, einen Beruf zu haben, der einen ausfüllt."

Interessant an diesem Befragten scheint zunächst sein Erfolgsmotto: "Konsequenz zur Durchführung" im Hinblick auf sein abgebrochenes Studium. Stimmig ist sein Credo ausschließlich bezogen auf die Arbeitswelt, die Lernen nicht ausschließt - ganz im Gegenteil - aber die Arbeitspraxis unbedingt zum Inhalt hat. Hier ist er 100%ig bei der Sache. Das kann auch heißen, daß die Arbeit, die er nach der 1. Staatsprüfung antrat, seine Person so vereinnahmt hat, daß für die Universität zuwenig Zeit da war bzw. daß er keine 100% mehr für sie aufbringen konnte und deshalb das Studium abbrach. Insoferne ist er konsequent als er nur "Dinge" 100%ig oder gar nicht macht. Jedenfalls war es für ihn die richtige Entscheidung, hat er doch mit seiner Strategie 100%igen Erfolg - nämlich: 100 % Spaß an der Arbeit und einen Beruf, der ihn ausfüllt.

Eine Selbständige im Computersystembereich: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 43 Jahre alt, verheiratet und Mutter zweier Söhne. Sie gibt an, eigentlich Erzieherin bzw. Kindergärtnerin als erste Berufswahl gehabt zu haben, begann aber eine Lehre als Einzelhandelskauffrau in einem großen Handelsunternehmen. Später war sie auch in der Textilbranche und im Gastgewerbe tätig. Mit 27 Jahren heiratete sie ihren aus Libanon stammenden Mann und lebte mit ihm mehrere Monate in Saudi Arabien und im Libanon. Die Kultur, die Bräuche und die Menschen beeindruckten sie sehr. Mit 28 Jahren gebar sie ihren ersten Sohn und war mit ihrer Familie wieder nach Österreich zurückgekommen. Sie arbeitete wieder in dem großen Handelsunternehmen und wurde dort Abteilungsleiterin. Dann erlitt ihr Mann einen Herzinfarkt und sie änderte ihr Leben. Mit 34 Jahren gründete sie mit einem Partner ein Softwareunternehmen, das sie zwei Jahre später auf Service umstellten und auch für Konferenzbetreuungen adaptierten. Erfolg heißt für sie das zu verwirklichen, was sie sich persönlich wünscht und sich dabei wohl zu fühlen. Leider trägt sie nun so viel Verantwortung, daß sie ihren Erfolg gar nicht genießen kann.

Ihr Erfolgsrezept lautet dennoch Teamarbeit und Herzlichkeit im Umgang mit Menschen sowie vertrauenswürdig zu sein. Bei dieser Befragten fällt auf, daß sie zwar Ziele vor Augen gehabt, diese aber nicht wirklich anvisiert hat, sondern sich vom privaten Verlauf ihres Lebens leiten ließ. Das mag ein Grund dafür sein, daß sie den Erfolg, den sie in ihrer Arbeit durchaus hat (zunächst als Abteilungsleiterin, dann als Selbständige), vielleicht noch nicht in dem Maß genießen kann, wie sie sich das wünscht. Die Last der Verantwortung ist etwas, die sie als Nicht-Selbständige (zunächst beruflich, dann privat als Frau eines Libanesen im arabischen Raum) nicht in dem Ausmaß kennengelernt hat und sie nun als Herausforderung annehmen muß. Freude und Elan bei der Arbeit sind ihr wichtig und können mit der Selbständigkeit in Einklang gebracht werden. Als eine ihr diesbezüglich förderliche Strategie hat sie die der Partnerzusammenarbeit gewählt, die ihre Position deutlich stärkt. Intuitiv geht diese Frau den Weg des Erfolgs, dessen Bedeutung sich in ihr erst a posteriori (im nachhinein) manifestiert.

* Maschinenbau

In dieser Sparte wurden fast ausschließlich Männer und nur eine Frau in der Erhebungsphase für die Analyse berücksichtigt. Das Alter aller Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 37 und 83 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Werkzeugmacherlehre und Meisterprüfung, über die TGM-, HTL-Matura bis zum Studium in Maschinenbau und der Betriebswirtschaft. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind durchwegs Selbständige mit jeweils Klein- oder Mittelunternehmen.

Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Menschlichkeit, guten Umgang mit Menschen, viel Arbeit, Qualität und Service, 100%ige Leistung, Fachwissen, ständige Weiterbildung, Geschäftstüchtigkeit, solides wirtschaftliches Denken, Ehrlichkeit, Selbstdisziplin, Ethik und Rückgrat, Fleiß, Zähigkeit, innere Motivation, Ausgeglichenheit, Identifikation mit der Firma, guten Umgang mit MitarbeiterInnen, Kreativität, Phantasie, Härte, Glück, Zielstrebigkeit, Freude an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewußtsein als wichtige Faktoren anführen. Außerdem wurde hervorgehoben, daß es wesentlich sei, Profil zu zeigen und unbedingt von sich selbst überzeugt zu sein. Entscheidungen sollen selbst getroffen und durchgezogen werden ohne sich dabei von außen beeinflußen zu lassen. Dabei soll man sich seiner Stärken und Schwächen bewußt sein. Erfolgsträchtig ist es, eine Marktlücke zu finden und zu versuchen, tiefer als andere in einen Bereich hineinzuschauen und mehr in Lösungen als in Problemen zu denken sowie bei der Arbeit an die eigenen Grenzen zu gehen und diese zu überwinden. Generell gilt, daß jeder das machen soll, wozu er/sie sich berufen fühlt. Die beiden folgenden typischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Selbständiger im Bereich Lichttechnik und Maschinenbau: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 51 Jahre alt, verheiratet und Vater eines zehnjährigen Sohns. Er war gelernter Werkzeugmacher und Formenbauer mit Meisterprüfung. Außerdem besuchte er die Abendschule mit Ausbildung in den Bereichen Elektronik, Leistungselektronik und Elektrotechnik. Dann sammelte er in verschiedensten Firmen Erfahrung, bis er zu einer Firma kam, in der er 15 Jahre lang tätig war und dort mehrere Karriereschritte bis zum Obermeister durchlief. Er wechselte in ein anderes Unternehmen als Geschäftsführer, um dort die Lichttechnik aufzubauen.

Nach drei Jahren kaufte er sich in das Unternehmen ein und übernahm es mit 49 Jahren zur Gänze. Mittlerweile exportiert diese Firma 98 % ihrer Leistungen und sind u.a. in der Entwicklung von neuen Systemen in der Sicherheitstechnik beschäftigt. Erfolg ist für ihn die gesamte Lebenssituation betreffend: hier kam seine Familie zu kurz, weil er seit 10 Jahren eine 80-Stunden-Woche hat. Dabei ist die Identifikation mit der Firma wichtig, selbst seine Frau und sein Sohn arbeiten in ihr mit.

Er fühlt sich den Mitarbeitern eher als Vater denn als Chef und ist stolz auf die sehr gute Atmosphäre. Seine Strategie heißt, lieber etwas langsamer Karriere machen und dafür durch Anständigkeit ein Netz von vielen und guten Freunden aufzubauen, als auf Kosten freundschaftlicher Kontakte

Copyrighted material

rasch zu kurzfristigem Erfolg zu kommen. Er übernimmt einfach jede Arbeit und hat schon 10 Patente für seine Erfindungen erworben. Sein Erfolgsrezept lautet: jeden das machen zu lassen, wozu er sich berufen fühlt und ihn dort zu bestärken.

Bei diesem Interviewten ist interessant zu sehen, wie er zu einem Selbständigen wurde. Der Schritt zum Geschäftsführer, eine Position, die er als Herausforderung angesehen hat, hat ihm gleichzeitig mit dem Gelingen seiner Arbeit - scheint es - auch sein Selbstvertrauen gestärkt und ihn in die Firma Geld investieren lassen.

So glitt er schrittweise von der Rolle eines Unselbständigen in diejenige eines Selbständigen - im Alter von 49 Jahren. Es ist wohl ein gutes Beispiel dafür, daß Risikobereitschaft nichts mit jugendlichem Leichtsinn u.ä. zutun hat, sondern eher mit Gespür dafür, was man sich selbst zutraut bzw. der Markt zuläßt. Dabei fällt auf, daß der Status des Selbständigen auch Attraktivität bzw. Potential für die Familie zu besitzen scheint, arbeitet doch sogar der 10jährige mit. Betrachtet man hier des Befragten Erfolgsrezept, jeden das machen zu lassen, wozu er sich berufen fühlt - muß man wohl hinzufügen, unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen, die sich für die- oder denjenigen stellen - hier also: dem Familienunternehmen.

Eine Selbständige im Bereich Maschinenbau: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 46 Jahre alt, verheiratet und ohne Kinder. Mit 18 Jahren absolvierte sie das Lycée Francais und schloß ein fünfjähnges Studium der Betriebswirtschaft an. Mit 20 Jahren machte sie die Meisterprüfung im Feinmechaniker- und Optikergewerbe - und absolvierte mit 25 Jahren den Handelsakademieabschluß. Mit 28 Jahren wurde sie Prokuristin bei einer großen Handelskette. Mit 32 Jahren wurde sie Account Managerin in einem Superbetrieb. Danach wechselte sie in ein anderes Unternehmen. Mit 38 Jahren trat sie in das elterliche Unternehmen ein und wurde dort zwei Jahre später zur Geschäftsführerin. Es werden Maschinen zur Herstellung von Kohlebürsten ebenso wie Sonderanfertigungen z.B. für die Raumfahrt erzeugt.
Erfolg heißt für sie geschäftliche Konstanz, Bildung, Wissen und harte Arbeit. Für ihren persönlichen Erfolg waren Freude und Interesse für die Arbeit, Kommunikationsfähigkeit, Weiterbildung, Innovationen und Verantwortungsbewußtsein ausschlaggebend. Disziplin, Mitarbeiterführung, Kompetenz und Teamarbeit sind weitere Erfolgsindikatoren.
Interessant bei dieser Befragten ist, daß sie ihr Handwerk eigentlich im Optikergewerbe auszuüben begann und sich im Laufe der Jahre erst nach und nach in die Richtung des elterlichen Unternehmens hin entwickelte. So trat sie dort auch erst relativ spät ein. Dafür fühlte sie sich wahrscheinlich durch Erfahrung und dadurch bedingtes Selbstvertrauen gestärkt, um ihre eigenen Vorstellungen im elterlichen Unternehmen einerseits verwirklichen und andererseits auch handwerklich leisten zu können. Freude und Interesse an der Arbeit haben dabei ihren Weg bestimmt, den sie nicht dort ansetzte, wo es den Anschein hatte, daß es am leichtesten sei, nämlich im elterlichen Betrieb. Er war das Ziel, das sie in ihrem Handeln bestätigte, wurde sie doch Geschäftsführerin und wird ihn in weiterer Folge wahrscheinlich übernehmen. Erfolg, der fast spielerisch angegangen wurde, und doch "harte Arbeit" war und ist.

* Medizinische Geräteherstellung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 46 und 53 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer Maschinenschlosserlehre bis zum Studium der Elektrotechnik oder Maschinenbau. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind alle Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Ehrgeiz, Intelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, breites Interesse an allem, ständiger Lernwille, Verantwortungsbewußtsein, realistische Zielsetzung, gute MitarbeiterInnenauswahl, Beziehungen und Glück als wichtige Erfolgskriterien anführen. Die beiden folgenden typischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Selbständiger Hörgerätproduzent: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 46 Jahre alt, verheiratet und Vater dreier Kinder. Er hat das Elektrotechnik-Studium mit 29 Jahren abgeschlossen und war vier Jahre lang als Assistent bzw. freier Mitarbeiter an der Universität tätig. Er arbeitete an der Entwicklung von Hörgeräten für Taube mit und machte sich daneben selbständig. Einige Jahre arbeitete er völlig alleine. Mit 32 Jahren schied er von der Universität aus und vergrößerte seine Firma. An der Selbständigkeit gefiel ihm, daß er das, was er sich vorstellt, verwirklichen kann. Die Wochenenden hält er sich für die Familie frei. Er liest sehr viel und hat keinen Fernseher zuhause. Erfolg heißt für ihn den Bereich der menschlichen Möglichkeiten so weit wie möglich auszuschöpfen - im Sinne von sich zu entfalten. An Niederlagen wächst man: "Menschen, die es einst zu leicht gehabt haben, lernen nicht an Niederlagen zu wachsen und sie zu verkraften." Erfolg ist für ihn kein Gipfel, sondern eine Zwischenstation, weil man immer versucht höher zu steigen. Tut man das nicht, ist man schon wieder am Abstieg. Einseitigkeit macht es schwieriger, Krisen zu überwinden. Wichtig ist, daß das Interesse an der Arbeit bewahrt bleibt. Mindestintelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, ein breites Interesse an den Dingen der Welt, ständiges Dazulernen und Verantwortungsbewußtsein machen seinen persönlichen Erfolg seiner Meinung nach aus.
Auffallend bei diesem Befragten ist sein Weg in die Selbständigkeit. Noch während des Studiums, als er bei der Entwicklung von medizinischen Geräten mitgearbeitet hat, baute er seine eigene Firma auf. Ein paar Jahre lang arbeitete er parallel, bis er die Universtität verließ um sich 100 % der Selbständigkeit zu widmen. Diese Strategie ist sicherlich wohl durchdacht und hat seiner Firma Stabilität gebracht. Die Parallelführung der Selbständigen- und Nicht-Selbständigenarbeit war Pionierarbeit mit Sicherheitsnetz. Hätte die Selbständigkeit nicht funktioniert, wäre die Nicht-Selbständigentätigkeit immer noch ein interessanter Ersatz dafür gewesen bzw. hätte noch ein

Copyrighted material

anderer Weg parallel dazu eingeschlagen werden können. Eine solche Vorgehensweise läßt sich wohl nicht immer einrichten, zeigt aber, daß sie ein sicherer Weg zum Erfolg ist.

Ein Selbständiger Laborreagenzienproduzent: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 53 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Töchter. Er hat die Maschinenschlosserlehre absolviert und besuchte nach dem Bundesheer die Abendschule, die er als Maschinenbauingenieur abschloß. Danach begann er in einer Firma als Konstrukteur zu arbeiten. Er wechselte für zwei Jahre in eine andere Firma, um dort den Außendienst zu versehen. Mit 27 Jahren machte er sich mit Kommissionsgeschäften in Jugoslawien selbständig und begann mit 43 Jahren mit der Produktion. Heute ist er der einzige Erzeuger von Laborreagenzien in seiner Sparte und führt 45 MitarbeiterInnen. Sein Erfolgsrezept heißt, sich realistische Ziele zu setzen, sie zu verfolgen, ein gutes Team zu suchen und Einfluß (Verbindungen) und Erfolg nach außen zu nutzen. Den "Riecher für den Markt" zu haben sowie harte Arbeit und Weiterbildung waren seine persönlichen Erfolgsindikatoren. Dem fügt er hinzu, daß man auch etwas Glück braucht.
Bei diesem Interviewten wollen wir den Aspekt der "Verbindungen" herausgreifen. Daß dieser Befragte davon spricht, zeigt deren Bedeutung für Erfolg. Soziale Kompatibilität oder auch: Kontaktfreudigkeit bzw. ein Gespür im Umgang mit anderen und Menschenkenntnis sind darunter zu verstehen. Zu wissen, von wem man/frau welche Informationen bekommen kann, an wen man/frau sie weitergibt bzw. wie man/frau sich selbst dabei positioniert, sind Fähigkeiten, die für UnternehmerInnen wichtig für ihren Weg zum Erfolg sind. Adäquate Kommunikationsstrategien gepaart mit gutem persönlichem Auftreten, Selbstbewußtsein und Eloquenz sind dabei erfolgversprechende Faktoren. Dieser Befragte hat zudem laufend Schulungen besucht, die nicht nur die Weiterbildung sondern auch die "Kontakte" fördern.

* Anlagenbau

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse vor allem Männer und eine Frau berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 43 und 64 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der TGM- oder HTL-Matura bis zum Studium in Tiefbautechnik oder Betriebswirtschaft, Verfahrenstechnik und Bauingenieurswesen. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil waren Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die Nicht-Selbständigen waren als Geschäftsführer oder Bereichsleiter in Mittel- oder Großunternehmen tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Mut, Selbstvertrauen, Konsequenz, Aufgeschlossenheit Neuem gegenüber, guten Umgang mit Menschen, Risikobereitschaft, Problemlösungskapazitäten, Kommunikationsvermögen, Selbstdisziplin, Begabung, Willensstärke, Innovationsfähigkeiten, Ausdauer, positive Grundeinstellung, Leistungsorientiertheit, Freude an der Arbeit, Menschlichkeit und Fachkompetenz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Außerdem sollen Ziele nicht aus den Augen verloren werden. Die beiden folgenden typischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein Selbständiger aus dem Bereich Anlagenbau: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 58 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Nach seinem Studium der Ökonomie machte er 10 Jahre Auslandserfahrung in Deutschland, wo er als Markt- und Wirtschaftsforscher arbeitete. Die Meinungsverschiedenheiten mit seinem Vorgesetzten waren die Motivation dafür, sein Angestelltenverhältnis zu kündigen und sich mit einer Anlagenbaufirma selbständig zu machen. Erfolg ist für ihn, für seine Familie eine positive Umgebung zu schaffen inklusive materiellem Rückhalt. Niederlagen sind falsche Einschätzungen, aus denen man lernen kann. Von seinen Eltern hat er gelernt, risikofreudig zu sein. Er bewundert Menschen, die viel wagen, kämpfen und sich nicht unterkriegen lassen.

Bei diesem Interviewten fällt auf, daß ihm Familie sehr wichtig ist. Sie ist sein Bezugspunkt bei der Erfolgsdefinition und bei der Beschreibung seines Naturells, der Risikobereitschaft. Letztere hat sich bei ihm zumindest zweimal einschneidend gezeigt, das eine Mal als er ins Ausland ging und das andere Mal als er den Weg in die Selbständigkeit einschlug. Beim ersten "Risikoschritt" kann der Zusammenhang zu seiner Familie wohl darin gesehen werden, daß er für sie und damit auch sich selbst demonstriert, daß er bereit ist, unsicheres Terrain zu betreten, um beruflich erfolgreich sein zu können. Beim zweiten "Risikoschritt" war wohl schon seine selbst gegründete Familie der emotionale Rückhalt durch den er gestärkt seine Entscheidung treffen konnte. Berufliche Erfahrung und sein Know-How taten ihr Übriges dazu.

Eine Selbständige aus dem Bereich Fassadenbau: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 47 Jahre alt. Sie hat in der Höheren Technischen Lehranstalt für Hochbau maturiert und war danach Bauleiterin bei einem österreichischen Superbetrieb. Sie war schon während ihrer Ausbildung vollzeitberufstätig. Mit 31 Jahren machte sie sich mit einer Baufirma mit Beteiligung einiger Partner selbständig. Mit 38 Jahren stieg sie aus dieser Firma aus und gründete das jetzige Fassadenbauunternehmen. Unter Erfolg versteht sie, ihre Ziele zu erreichen. Gelingt ihr das nicht, versucht sie daraus zu lernen. Sie bezeichnet sich als Perfektionistin, die ihre Ziele hoch steckt. Sie ist stolz darauf, als Frau in einer Branche, in der auch schon viele Männer gescheitert sind, erfolgreich zu sein. Ihre Hartnäckigkeit und ihren Ehrgeiz, ihre Einstellung zu ihrem Beruf, Qualitätsbewußtsein, Zuverlässig- und Teamfähigkeit, Wissen, Fleiß und Kompetenz sieht sie als die für ihren Erfolg ausschlaggebenden Faktoren an. Darüberhinaus ist Konsequenz sehr wichtig.
Auffallend an dieser Frau ist, daß sie schon relativ früh den Weg in die Selbständigkeit eingeschlagen hat. Lernen und Arbeiten parallel zu führen, war schon eine frühe Strategie, die sie pflegte. Dazu gehört wohl auch das Lernen von PartnerInnen in der Selbständigkeit. Auf solider Basis hat sie dann den Schritt zu ihrem nächsten Unternehmen gemacht. All die anderen Faktoren, die ihr dabei wichtig waren, hat sie - wie oben skizziert - angeführt.

Copyrighted material

Inwieweit hier die Unterbelichtung ihrer familiären Situation symptomatisch für ihren Karriereverlauf ist, darüber kann nur spekuliert werden.
Auffallend ist jedenfalls, daß sie weder anführt, verheiratet zu sein, noch Kinder zu haben, was wohl darauf hindeutet, daß sie weder verheiratet ist noch Kinder hat. Ob das für ein erfülltes Leben notwendig ist, soll auch dahingestellt bleiben. Dennoch fehlt der Aspekt ihres Privatlebens - und es wäre schade, wenn sie ein solches nicht hätte. Denn dann bliebe offen, wie lange sie den langen Atem für den steinigen Weg des Erfolgs noch hat.

Jurisprudenz

In dieser Analysekategorie waren signifikant mehr Männer als Frauen vertreten, v.a. unter den Befragten über 55 Jahren. Von der Altersstruktur her ist eine große Bandbreite zu verzeichnen. Durchschnittlich sind die Interviewten allerdings zwischen 40 und 70 Jahre alt. Die Mehrzahl der Befragten arbeitet in der eigenen Rechtsanwaltskanzlei. Alle InterviewpartnerInnen sind verheiratet, die meisten haben Kinder.
Auf die Frage, was ausschlaggebend für den Erfolg war, antworteten alle, wenn auch mit anderen Worten, daß es ihre Zielstrebigkeit war. Es ist nötig Visionen, Ziele und Neugierde zu haben. Harte Arbeit ist dann der Schlüssel – die Identifikation mit dem Job ist sehr groß. Frauen betonen darüber hinaus häufiger ihre geistige Unabhängigkeit und ihr Glück von kompetenten Personen in ihrer Umgebung lernen zu können. Alle haben nach eigenen Angaben Freude an ihrem Beruf und sehen diesen z.T. als Möglichkeit anderen zu helfen. Überhaupt scheint die Anerkennung für die erbrachten Leistungen viel zur Motivation beizutragen. Ein Interviewpartner meinte dazu: Er betrachte sich selbst als erfolgreich, "solange (er) das Vertrauen (seiner) Klienten genieße". Niederlagen werden natürlich als unangenehm empfunden, allerdings auch als Chance und Ansporn für zukünftige Aufgaben, die man dann noch besser erledigen will. Die älteren Interviewpartner scheinen schon ein etwas abgeklärteres Verhältnis zu ihrem Berufs- und Privatleben zu haben. Einer gibt an, daß er Kraft aus Stetigkeit, Konstanz und fehlender Hektik in seinem Leben zieht. Eine Rechtsanwältin antwortet auf diese Frage, daß sie ihre Kraft aus der Freude an der Arbeit und Leistung bezieht. Auf die Frage der Wirkung des eigenen Erfolges, gab nur ein befragter Rechtsanwalt an, daß Mitarbeiter oder Freunde "eigentlich nichts darüber sagen, weil (er) über seine Erfolge nicht offen spricht". Alle anderen gaben an, daß sie aus unterschiedlichen Gründen anerkannt und als erfolgreich betrachtet werden und sich selbst auch als erfolgreich einstufen.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele. Wir haben hierbei zwei jüngere Befragte ausgewählt.

Ein Rechtsanwalt: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Befragung Mitte 40. Er ist nicht in der eigenen Kanzlei tätig. Nach dem Studium der Rechtswissenschaft und der Betriebswirtschaftslehre war er an der Universität als Assistent tätig. Danach war er in verschiedenen Ministerien und in einem Verlag tätig. Zuletzt bekleidete er zwei Mal den Posten eines Geschäftsführers und ist jetzt Direktor des administrativen Bereiches eines großen Unternehmens. Die Berufslaufbahn ist in diesem Fall also durch einen relativ turbulenten Verlauf in stetigen Schritten nach oben gekennzeichnet.
Auf die Frage nach seinem Erfolgsrezept, gab der Befragte schlicht die Fähigkeit Visionen zu haben an. Es komme darauf an, sich Ziele zu setzen. Visionen dürfen dabei nicht nur Glaubenssätze sein, sondern müssen auch gelebt werden. Der volle Einsatz für seine Ziele ist unabdingbar. Diese Herangehensweise fordert also unbedingten Einsatz.

Eine Rechtsanwältin: Die Befragte schafft es, Beruf und Familie mit mehreren Kindern zu vereinbaren. Nach dem Studium der Rechtswissenschaft leistete sie ihr Gerichtsjahr, währenddessen sie ihre Dissertation fertigstellte, ab. Danach arbeitete sie in großen Industriebetrieben in leitenden Positionen, was als Frau nicht immer einfach war, da man "mehr arbeiten (mußte) als die anderen". Mit 36 Jahren gründete sie gemeinsam mit ihrem Gatten eine eigene Rechtsanwaltskanzlei.
Gefragt nach Erfolg gab die Befragte an, daß es wichtig ist, sich möglichst bald klare Ziele zu setzen. Risikofreude, Angst in Mut zu verwandeln, persönliche bzw. geistige Unabhängigkeit und vor allem Freude an der Arbeit sind wichtige Erfolgsfaktoren. Es ist wichtig ein gutes Team aufzubauen und eine gute Kommunikationsbasis zu schaffen. Das erleichtert die eigene Motivation und die der MitarbeiterInnen. Niederlagen werden als Chance zu lernen betrachtet, obwohl Niederlagen auch unverschuldet sein können. Dies trifft z.B. zu, wenn etwas ohne fachlichen Grund abgelehnt wird. Trotzdem zieht die Befragte ihre Kraft vor allem aus ihrer Arbeit und der dabei erbrachten Leistung.

Gesundheit

Es gibt mehr Ärzte als Ärztinnen. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Befragten zwischen 41 und 60 Jahre alt. Männer sind durchwegs verheiratet und haben Kinder. Die Mehrheit der in der Stichprobe erfaßten Personen hat eine eigene Praxis.
Erfolg ist für die Interviewten zum großen Teil ein ideell besetzter Begriff, wie Krankheiten zu heilen, Ideen umzusetzen und positive Rückmeldungen zu erhalten. Stete Weiterbildung, Schnelligkeit, Ideenreichtum und Teamarbeit werden neben Disziplin als Erfolgsfaktoren genannt. Kraft schöpfen Ärzte vor allem aus ihrem Familienleben.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele.
Arzt: Zum Zeitpunkt der Erhebung ist der Befragte Mitte 50, verheiratet und hat zwei Kinder. Nach dem Studium der Medizin hat er an zwei verschiedenen Krankenhäusern gearbeitet, bevor er wieder nach Wien zurückkehrte. Danach Eintritt in eine Versicherungsanstalt und dort Übernahme verschiedener gehobener Positionen, zuletzt ärztlicher Direktor mehrerer Behandlungszentren. Daneben hat er sich eine eigene Ordination aufgebaut.
Seine Ideen umsetzen zu können, bedeutet für ihn Erfolg. Schwächen zeigen zu können, Zielstrebigkeit zu zeigen, Disziplin und Selbstbewußtsein

Copyrighted material

zu haben als auch Kompetenz mit Ehrlichkeit und Kommunikationsfähigkeit mit allen Personen zu kombinieren sind für ihn wesentliche Erfolgsfaktoren. Seine Kinder und die Zeit mit ihnen geben ihm viel Kraft auch für seinen Beruf.

Ärztin: Die Interviewte ist zum Zeitpunkt der Befragung Mitte 40. Sie hat an der Universität verschiedene wissenschaftliche Positionen inne und habilitierte sich Ende der 1980er Jahre. Seither gehört sie der Leitung des Institutes an und gründete eine Hilfsorganisation zur Forcierung von Knochenmarksspenden.
Die Befragte identifiziert sich voll und ganz mit ihrem Beruf. Erfolg ist für sie Krankheiten heilen zu können und durch vermehrte Knochenmarksspenden die gesellschaftliche Solidarität zu erhöhen helfen.

Politik

Im Bereich der Politik ist es ein allgemein bekanntes und auch täglich sichtbares Phänomen, daß mehr Männer prestigeträchtige Positionen innehaben als Frauen. Das spiegelt sich auch in unserer Stichprobe wider in der Frauen im Verhältnis von 1:5 vertreten sind. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und über 70 Jahre alt. Diese ungewöhnlich große Spannweite ergibt sich auch aus den flexiblen Karriereverläufen. Es ist nie zu spät in die Politik einzusteigen, aber auch nie zu früh. Die überwiegende Mehrheit ist verheiratet, aber nicht alle haben Kinder. Von der Ausbildung her findet man eine große Vielfalt, wenn auch ein großer Teil einen Hochschulabschluß vorweisen kann. In welcher Fachrichtung dieser absolviert wurde ist für eine politische Karriere nur von sekundärer Bedeutung. Trotzdem kann man erkennen, daß juristische und wirtschaftliche Studien vorherrschen.
Freiheit, politische Ziele durchzusetzen, die eigene Organisation (Partei) voranzubringen und Zufriedenheit sind für PolitikerInnen wesentliche Aspekte des Erfolges.
Selbstbewußtsein, Kompetenz, der Wille zur Macht und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, gehören zu den wichtigsten Faktoren für Erfolg. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind eng miteinander verbunden. Daneben stehen Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit sowie im Team arbeiten zu können ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste. Loyalität zur eigenen Partei ist entscheidend, um vorwärts zu kommen. Jüngere Befragte meinten, daß Politik kein Weg zum Erfolg sei. Diese Einschätzung bezieht sich auf zwei Aspekte. Zum einen die Politikverdrossenheit der Öffentlichkeit und zum anderen auf Organisationskultur von Parteien. Auch heute noch sind QuereinsteigerInnenkarrieren die Ausnahme. Das bedeutet für den Erfolg als PolitikerIn braucht man besonders in den großen Parteien viel Ausdauer und Geduld.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:
Werkzeugmachineur: Zum Zeitpunkt der Erhebung ist der Befragte Ende 20 und lebt in einer Lebensgemeinschaft. Nach drei Jahren in seinem erlernten Beruf, in denen er sich nebenbei zum Rhetorik-Trainer und EU-Experten weiterbildete und Anfang der 1980er Jahre der sozialistischen Jugend beitrat, entschloß er sich hauptamtlich für die Organisation zu arbeiten, deren Bundesvorsitzender er mittlerweile ist. Zuvor hatte er auf verschiedenen Ebene leitende Positionen eingenommen.
Für den Befragten ist Erfolg, wenn man als Organisation etwas erreicht. Er vertritt die Jugend und definiert jede Verbesserung für diese Altersgruppe als Erfolg.

Politikerin: Die Interviewte ist zum Zeitpunkt der Befragung Anfang 70. Sie kann auf ein sehr bewegtes Leben zurückblicken. Zunächst die Flucht vor den Nationalsozialisten, dann Beginn des Medizinstudiums, das sie abgebrochen hat, Mitarbeit in der Firma ihres Mannes. Als Übersetzerin und in einer UN-Organisation tätig. Zurück in Wien, Mitbegründerin des und Arbeit am Institut für Höhere Studien. Mitarbeit an mehreren Büchern. Anfang der 1980er Jahre Beginn des politischen Engagements und Spitzenkandidatin für die grüne Bewegung. Bis Ende der 1980er Jahre dann politisch aktiv, seither wieder internationale und journalistische Arbeiten.
Erfolg ist für sie ein gesundes Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein. Besonders wichtig sind für sie gute Charaktereigenschaften, die fachliche Qualifikation kommt erst an zweiter Stelle. Kommunikationsfähigkeit ist das um und auf für PolitikerInnen: Wer seine Ideen nicht vermitteln kann, hat verloren.

Handel

Im Handel kam es schon in den 1970er Jahren zu enormen Konzentrationsbewegungen und einem bisher nicht gekannten Einfließen von Auslandskapital, eine Entwicklung die sich zwar in den 1980er Jahren wieder abschwächte in den 1990er Jahren aber wieder stark zunahm v.a. mit Investitionen aus Deutschland und der Schweiz (Rewe übernahm den Billa-Konzern und Migros den Konsum). Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Handel in verschiedene Untergruppen unterteilt worden.
So gibt es den Handel

* mit Spielzeug,
* mit Theaterkarten,
* mit Baustoffen bzw. –zubehör: Die österreichische Bauwirtschaft war lange Zeit von einer Gruppe von im internationalen Vergleich mittelgroßen Unternehmen dominiert, wobei ein sich beschleunigender Konzentrationsprozeß zu beobachten ist. Parallel dazu ist die Branche auch von spektakulären Pleiten erschüttert (Maculan). Nach wie vor herrschen allerdings private österreichische Unternehmen vor, wobei sich im Zuge der Konzentration immer wenigere den Markt teilen (vgl. Übernahme von Era-Bau durch den Konzern von Peter Haselsteiner 1998)

Baustoffindustrie: Im Bereich Steine und Keramik sind viele kleinere und mittlere Erzeuger aktiv, aber auch Unternehmen, die den großen Banken

Copyrighted material

zuzurechnen sind prägen das Erscheinungsbild der heimischen Baustoffindustrie.

* mit medizinische Geräten,
* mit Textilien: Textil, Bekleidung und Leder – diese drei Branchen mußten in den letzten 15 Jahren erhebliche Schrumpfungsprozesse verkraften. Die überwiegend in österreichischem Privatbesitz befindlichen mittelgroßen Unternehmen der Branche waren stark exportorientiert. Viele der bekannteren Betriebe schlitterten in den letzten Jahren in die Krise oder wurden (teilweise) verkauft (z.B. Mäser und Vossen).
* mit Werbemitteln,
* mit Brennstoffen bzw. Erdöl (u.a. Tankstellen),
* mit Schmuck,
* mit Massenwaren,
* mit Lieferungen (u.a. Speditionen): Das Speditionensgewerbe ist kleinstgewerblich strukturiert, nichtsdestotrotz waren unter den 50 größten Dienstleistungsunternehmen 1989 elf Speditionen. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union kam es zu einer tiefgreifenden Umstrukturierung in der Branche, was zu hohen Arbeitsplatzverlusten und Konzentrationsbewegungen geführt hat.
* mit Lebensmitteln: Nahrungs- und Genußmittelindustrie – dieser Sektor war bis zum Beitritt zur EU halböffentlich organisiert und in Folge der Regulierung in der Landwirtschaft stark reglementiert. In vielen Teilbereichen gab es Monopole und Oligopole. Die Branche ist überwiegend kleingewerblich geprägt, trotzdem war rund die Hälfte der Betriebe Ende der 1980er Jahre im Eigentum von Raiffeisen oder multinationalen Konzernen. Innovationen und Marketing setzen nur langsam Akzente. Durch den EU-Beitritt und die Öffnung dieses Marktes kam es zu vielen Betriebsschließungen. Aber es gibt auch positive Beispiele einer Exportsteigerung. Die Konsumentenpreise sind in jedem Fall gefallen und die Produktpalette vielfältiger (Aiginger 1996, 115f.).
* mit chemischen Produkten,
* mit Blumen,
* mit (Miet-)autos,
* mit Tabakwaren,
* mit Computer und -zubehör,
* mit Sportartikel bzw. Reisen,
* mit Wohnungseinrichtungen bzw. -zubehör
* und mit (elektro-)technischen Geräten.

* Handel mit Spielzeug:

In dieser Sparte waren die für die Analyse erhobenen erfolgreichen Männer und Frauen gleichermaßen vertreten. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 51 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura, wobei tendentiell die hier befragten Männer höher qualifiziert waren als die Frauen. Es waren alle verheiratet und sie hatten in der Regel auch Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Einsatzwillen, Fleiß, Glück und ein Gespür für Zeitgeist anführen. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 57 Jahre alt, verheiratet, Vater eines Kindes. Sein höchster Schulabschluß ist die Matura, die er in einer Arbeitermittelschule im zweiten Bildungsweg nach dem Abschluß einer Großhandelskaufmannslehre absolvierte. Er war 18 Jahre in einer Firma angestellt und arbeitete sich dort vom Kalkulant zum Großkundenbetreuer hoch. Dann wechselte er in ein anderes Unternehmen, wo er zum Verkaufsleiter bestellt wurde. Nach zwei Jahren, mit 39 Jahren, machte er sich selbständig: er übernahm eine Spielzeugfirma. Nach 6 Jahren baute er diese weiter aus. Sein Erfolgsrezept ist: "Zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle zu sein und etwas Glück zu haben."

Wie läßt sich nun an diesem Beispiel Erfolg festmachen? Es scheint, daß dieser Mann zunächst einmal neue Bereiche "beschnuppert", um zu sehen, wie sich die Dinge dort für ihn entwickeln. Diese Strategie setzte er bereits als Jugendlicher mit seiner Entscheidung für die Lehre (statt einer weiterführenden Schule) ein, um die (vielleicht schon ersehnte) Arbeitswelt zu "beschnuppern", aber im Anschluß daran die Arbeitermittelschule nachzumachen. Es läßt sich daraus ein "*Prinzip der kleinen Schritte*" erkennen, weil der Befragte sich kurzfristige Ziele zu setzen scheint, die er "Schritt für Schritt" zu größeren macht (Schule - Lehre - Matura). Diese Strategie setzt er auch später fort, indem er zunächst lange Zeit Erfahrung als Angestellter in einer Firma sammelt, um dann den Schritt in eine andere Firma mit einem verbreiterten Aufgabenbereich zu unternehmen - und schließlich den Weg in die Selbständigkeit einzuschlagen. Und auch der Ausbau des Spielzeugladens nach sechs Jahren ist ein Beispiel dafür: Nur auf gut konsolidiertem Fundament hat er aufgestockt. Darüber hinausgehend weist sein Erfolgsrezept "zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle zu sein" auf seine permanente Motivation hin. Denn, um zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle sein zu können, muß man in der Regel ständig darauf vorbereitet sein, insbesondere dann, wenn man nicht wirklich vom Glück abhängen will. Deswegen führte er im selben Atemzug ja auch weiter an, daß zwar "etwas Glück" dazugehört - aber es geht eigentlich daraus hervor, daß er sich seine Position erarbeiten mußte bzw. muß - und er dabei hofft, zumindest kein Pech zu haben, was ja auch ein Glück ist.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 54 Jahre alt, verheiratet und Mutter einer Tochter. Sie hat mit 15 Jahren die Hauptschule und mit 18 Jahren die Lehre als Industriekauffrau abgeschlossen. Mit 19 Jahren wechselte sie von der Firma, in der sie Lehrling war, als Sekretärin in eine andere Firma. Mit 24 Jahren wurde sie als Buchhalterin in einem anderen Unternehmen eingestellt. Mit 25 Jahren nahm sie die Funktion einer Innendienstleiterin in einer anderen Firma an. Mit 30 Jahren kehrte sie in das Unternehmen zurück, in der sie schon als Buchhalterin gearbeitet hat. Mit 36 Jahren wurde sie Geschäftsleiterin einer Kopierfirma. Mit 41 Jahren arbeitete sie erneut als

Copyrighted material

Buchhalterin bei einer anderen Firma. Mit 44 Jahren machte sie sich schließlich mit dem Spielwaren- und Papiergeschäft selbständig und erzielte innerhalb von fünf Jahren eine 500%ige Umsatzsteigerung. Für sie ist Erfolg, sich bei guter und schlechter Wirtschaftslage durchzusetzen und aus ihrem kleinen Geschäft ein renommiertes, bekanntes Fachgeschäft zu machen. Erfolg ist für sie im Gegensatz zu Geld etwas Bleibendes.
Interessant bei dieser Befragten ist, daß sie einen sehr lebhaften Beschäftigtenverlauf hatte, weil sie doch immer wieder in anderen Unternehmen arbeitete: Leitende und buchhalterische Aufgaben wechselten einander ab. Auf diesen Umstand, der ihrer Erfolgsdefinition gegenübersteht, daß Erfolg nämlich etwas Bleibendes ist, kann damit ein anderes Licht geworfen werden: erst durch ihren Schritt in die Selbständigkeit sah sie sich selbst als erfolgreich. Sie ist "das Bleibende" in ihrem Geschäft. Deshalb führt sie auch an, daß Erfolg nicht das Geld ausmacht, sondern das Prinzip. Dieses heißt hier: Stabilität bzw. Kontinuität. Diese Frau hat ihren eigenen Ruhepol in ihrem Geschäft gefunden. Es gibt ihr Halt - und mit der 500%igen Umsatzsteigerung auch die Kraft für ihren Ehrgeiz, daraus noch mehr zu machen als es schon ist.

* Handel mit Theaterkarten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Frauen als Männer von den erhobenen Personen vertreten. Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Interviews bewegte sich zwischen 31 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura. Es gab ebenso viele Verheiratete wie Nicht-Verheiratete bzw. Befragte mit und ohne Kinder. Alle Befragten, die in die Analyse einflossen, waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß neben harter Arbeit Fachkenntnisse im wirtschaftlichen und im Kunstbereich notwendig sind. Positives Denken mit Blick nach vorne sowie Spaß an der Arbeit werden als weitere Erfolgskriterien genannt. In der Folge sollen zwei erfolgstypische Fallbeispiele auch hier deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und umzusetzen sind. Es wurden diesmal zwei Interviews mit Frauen angeführt, da die Männer eher die Ausnahme in diesem Bereich darstellten.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 35 Jahre alt, ledig und hatte zum Zeitpunkt der Befragung keine Kinder. Ihre Ausbildung umfaßt die abgeschlossene Handelsschule sowie die Externistenmatura. Ein Studium der Publizistik und Theaterwissenschaft wurde bis zum Diplom jedoch ohne Abschluß absolviert. Es bot sich zu dieser Zeit der Kauf eines Kartenbüros an, bei dem sie zuschlug und es mit ihrem ehemaligen Lehrer eröffnete, der nunmehr seit fünf Jahren ihr Partner ist. Es war nicht ihr Wunsch, einmal selbständig zu sein, aber sie war bereit, dieses Risiko einzugehen als sich ihre diese Chance bot. Denn ihrer Einschätzung nach wäre es schwierig gewesen nach dem Publizistikstudium einen Arbeitsplatz zu finden. Um nun - wie sie - mit einem Kartenbüro erfolgreich zu sein, führte sie die Notwendigkeit kaufmännischer Kenntnisse, Kunstwissen und die Gabe zu schreiben bzw. Recherchefähigkeiten an. Dabei machen nach ihrem Verständnis KundInnenzufriedenheit und gute Produkte zu angemessenen Preisen den Erfolg aus. Dementsprechend sind Niederlagen zu überwinden. Ihr Erfolgscredo lautet: positiv zu denken, immer nach vorne und nie zurück zu schauen.
Zusammenfassend läßt sich zum Erfolg dieser Frau zwischen den Zeilen über das Gesagte hinausgehend noch festhalten, daß Motivation und Flexibilität Schlüsselcharakteristika der Befragten sein dürften. Motivation im Hinblick darauf, daß sobald sie ein bestimmtes Niveau in einem Bereich erreicht hat, sie das nächst höhere anvisiert (z.B. Handelsschule - Matura - Studium - Selbständigkeit). Flexibilität in diesem Zusammenhang zeichnet sich bei ihr dadurch aus, sich auf neue Begebenheiten (Kartenbüroanbot während des Studiums) rasch einzustellen (komparative Situationsanalyse) und eine für sie beständige (d.h. daß sie nicht in absehbarer Zeit wieder verworfen wird) selbständige Entscheidung (ohne sich zu stark vom Bekanntenkreis z.B. beeinflussen zu lassen) zu treffen. Die Beständigkeit dieser Entscheidung ist insoferne hier von Relevanz als sie ja auch mit dem Bewußtsein einherging, sich wiederum neue Kenntnisse aneignen zu müssen. Das bedeutet, dem Erfolg Zeit einzuräumen und darauf warten zu können, weil man ja zunächst dabei ist, sich die Fähigkeiten dazu erst anzueignen ("learning by doing").

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 51 Jahre alt, geschieden und Mutter einer Tochter. Sie begann mit 25 Jahren mit dem Theaterkartenverkauf gemeinsam mit ihrem Mann. Sie arbeitete rund um die Uhr und eignete sich dabei alle Kenntnisse, die für ihre weiteren Tätigkeiten notwendig waren, an. Deshalb konnte sie nach der Scheidung das Geschäft alleine führen. Heute kann sie sich ihr Leben ohne Theater und ohne Geschäft nicht mehr vorstellen. Sie geht zu jeder Pressevorstellung, um ihre KundInnen beraten zu können. KundInnenzufriedenheit heißt für sie, Erfolg zu haben, an dem sie sich erfreut. Ihr Erfolgsrezept lautet, dran zu bleiben und nie aufzugeben. Spaß an der Arbeit hilft dabei.
Ausdauer und Zähigkeit stechen bei dieser Befragten insbesondere hervor. Trotz der Tiefen, die sich dieser Frau in ihrem Leben gezeigt haben, hat sie die Begabung, auch die Höhen wahrzunehmen. Diese hilft ihr wohl, den "Spaß an der Arbeit" nie versiegen zu lassen. Eine solche Strategie wirkt selbstverstärkend: indem der Arbeitseinsatz nicht versiegt, speist er den Erfolg, der wiederum den "Spaß an der Arbeit" beeinflußt, dieser wiederum wirkt auf den Arbeitseinsatz usw. usf.

* Handel mit Baustoffen bzw. –zubehör

In dieser Sparte waren auffallend mehr erfolgreiche Männer als Frauen von den für die Analyse erhobenen Personen vertreten. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 25 und 60 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre (v.a. Bauspengler, Zimmermann, Kfz-Mechaniker) bis zum abgeschlossenen (Wirtschafts- und Tiefbau-) Studium. Männer waren tendenziell höher qua-

Copyrighted material

lifiziert als Frauen (keine von ihnen hatte ein abgeschlossenes Studium). Die Befragten waren alle verheiratet und hatten überwiegend auch Kinder. Der größere Teil der InterviewpartnerInnen war als GeschäftsführerInnen bzw. in leitenden Positionen als Nicht-Selbständige in Mittel- und Großbetrieben tätig. Zu den Erfolgskriterien zählen für die Befragten vor allem realistische Zielsetzungen, aber auch Visionen, Mut zum Risiko und seinen Weg ständig vor Augen zu haben. Mit angeführt wurde auch, die Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Menschlichkeit, Humor, Ausdauer, Flexibilität, Gewissenhaftigkeit, Menschenkenntnis, Kreativität und Ehrlichkeit werden als weitere wichtige Erfolgseigenschaften angegeben. Aber auch das Elternhaus wird immer wieder als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen. Niederlagen werden zumeist als Chance, daraus zu lernen, interpretiert: "Wer Niederlagen kennt, kennt den Sieg."

Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 43 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Söhne. Er schloß sein Betriebswirtschaftsstudium mit 25 Jahren ab und begann als Berater für Klein- und Mittelbetriebe in einer Bank zu arbeiten. Dort sah er für sich zuwenig Entfaltungsmöglichkeiten und wechselte in den Bereich des Rechnungswesens in einen Großbetrieb, in dem schon sein Vater tätig war. Aber auch dort stieß er bald an die Grenzen der weiteren Berufsaufstiegsmöglichkeiten, weshalb er abermals die Firma wechselte. Diesmal tat er den Schritt in einen Mittelbetrieb, um sich nunmehr als Leiter des Rechnungswesens "beruflich voll entfalten zu können", wo auch der "Reiz der Abwechslung" gegeben war. Innere Zufriedenheit und Erfolg stehen für ihn in engem Zusammenhang. Man braucht Optimismus und eine positive Grundeinstellung zu seinem Beruf. Es gilt dabei, selbst gesteckte, realistische Ziele zu erreichen. Diese verändern sich ebenso wie die eigene Persönlichkeit. Die Grundausbildung ist die Basis, von der ausgegangen wird, sozusagen als Weichenstellung für die Zukunft. Dabei ist für den Erfolg immer auch das Elternhaus ausschlaggebend - als stützender Hintergrund. Wichtig ist hier auch die Bereitschaft, aus Niederlagen zu lernen.

Zu diesem Befragten kann gesagt werden, daß er zielstrebig sein Ziel (selbständig mit abwechselnden Aufgaben tätig zu sein) verfolgt und Schritt für Schritt realisiert hat. Dabei ist vielleicht hervorzuheben, daß das Ausmaß eines "realistischen Ziels" ein sehr individuelles Kriterium darstellt. Denn, je nachdem wie groß die Schritte der jeweiligen Person sind, können die Ziele weiter oder näher gesteckt sein, wovon deren Erreichbarkeit abhängt. Optimismus und Spaß bei der Arbeit dürften dabei den Befragten "beflügeln". Die Zielstrebigkeit wiederum dürfte Einfluß auf seine Balance zwischen Ausdauer und Flexibilität haben.

Das heißt, er bringt so lange Ausdauer auf, so lange eine Unternehmung noch Spielraum für einen beruflichen Aufstieg bietet. Flexibilität kommt dann zum Tragen, wenn alle diesbezüglichen Möglichkeiten erschöpft sind und nur mehr ein Schritt in ein anderes Unternehmen das begehrte Ziel erreichen lassen.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 25 Jahre alt und verheiratet. Mit zweieinhalb Jahren kam sie mit ihren Eltern nach Österreich. Hier absolvierte sie mit 19 Jahren die Handelsakademie und arbeitete dann vier Jahre als Sekretärin in einem Mittelbetrieb. Durch interne Umstrukturierungen wechselte sie in eine andere Firma und wurde dort nach kurzer Zeit Büroleiterin. Sie selbst sieht sich als erfolgreich, insbesondere im Vergleich zu ihren Freundinnen, die zumeist Babies haben, verheiratet und daher zu Hause sind. Sie freut sich, eine verantwortungsvolle Aufgabe zu haben und sie ausüben zu können. Verantwortung ist für sie die Möglichkeit, "etwas noch besser zu machen und zu neuem Erfolg zu bringen". Teamarbeit, Menschlichkeit, Konsequenz und Einfühlungsvermögen sieht sie als ihre persönlichen Erfolgskriterien an. Dazu gehört auch, Niederlagen von ihrer anderen Seite betrachten zu können. Ihr Erfolgsrezept lautet, alle MitarbeiterInnen gleich zu behandeln und in jedem eine souveräne Persönlichkeit zu sehen. Der Erfolg dieser jungen Frau dürfte vor allem auch in ihrem Selbstbewußtsein liegen. Ihr Auftreten hat augenscheinlich dazu geführt, sie schon in jungen Jahren mit einer leitenden Position zu betrauen. Dazu gehört, daß diese Aufgabe als willkommene Herausforderung der Befragten gesehen wird, die sie voll Energie (sie will ein Team aufbauen) wahrnimmt. Natürlich setzt all das fachliche Kompetenzen voraus, die sie sich in der Handelsakademie erworben hat. Aber auch der Umgang mit Menschen - also soziale Geschicklichkeit - scheint ihr leicht zu fallen, was gerade im Bürobereich, wo es vieles zu koordinieren gilt, wichtig ist.

✱ Handel mit medizinischen Geräten

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Analyse ausschließlich Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 30 und 50 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur BHS. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Selbständigen und Nicht-Selbständigen hielten sich die Waage. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Nicht-Selbständigen waren in Mittel- und Großbetrieben (als nationale Manager oder Geschäftsführer) in leitenden Positionen tätig. Als Erfolgskriterien führen die Befragten 100%igen Einsatz, starken Willen, Visionen, Konsequenz, eine eigene Linie haben, Loyalität, Mobilität, Vertrauenswürdigkeit, Offenheit für neue Ideen, Produkt- und Marktkenntnisse, mehr als andere leisten, spontan und flexibel sein sowie Sprachkenntnisse an. Zwei erfolgstypische Fallbeispiele sollen im folgenden deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 43 Jahre alt und verheiratet. Er absolvierte eine Signalsteuer- und Regeltechniklehre bei ÖBB und im zweiten Bildungsgang die HTL. Mit 21 Jahren war er dann als Servicetechniker bei einer medizinischen Firma tätig. Innerhalb von sieben Jahre avancierte er dort vom Produktmanager zum Filialleiter. Mit 28 Jahren ging er als Anlagentechniker ins Ausland. Mit 30 Jahren stieg er dann als Verkaufstechniker in einem Großbetrieb in Österreich wieder ein. Mit 38 Jahren wurde er Profitcenterleiter mit den Bereichen Labor- und Medizintechnik. Mit 40 Jahren

Copyrighted material

wurde er Verkaufsleiter in einem anderen Großunternehmen. Zwei Jahre später wurde er dann von seiner vorherigen Firma als Geschäftsführer in das Unternehmen zurückgeholt. Für ihn ist Erfolg, einen "gewissen gesellschaftlichen Rang" erklommen sowie persönliche Ziele erreicht zu haben. Aus Niederlagen ist zu lernen, denn daraus wird der Erfolg abgeleitet. Sein Erfolgsrezept lautet dementsprechend: einmal öfter aufzustehen als hinzufallen. Leistung und Vertrauenswürdigkeit gegenüber den KundInnen sind ihm wichtig. Erfolgskriterien sind hartes Arbeiten, persönliche Weiterentwicklung, für neue Ideen offen zu sein, Probleme analysieren und lösen. Außerdem ist es wichtig, Visionen zu haben, die auch zielerreichbar sind. Wäre er heute jung, würde er ins fremdsprachige Ausland gehen, um sich dort neben den Sprach- auch die Marktkenntnisse anzueignen, weil das heute das "Um und Auf" ist.

Hier ließe sich zum Erfolg des Befragten zwischen den Zeilen auch eine gewisse Ruhelosigkeit herauslesen. Der Schritt ins Ausland mit relativ späten Jahren (28) ist ein Indikator dafür - neben den Wechseln der Unternehmen insgesamt. Ruhelosigkeit ist in dem Sinne zu verstehen, als dem Befragten sein Fortkommen wahrscheinlich in ein- und derselben Firma zu langsam vonstatten ging bzw. nicht mehr herausfordernd genug für ihn war. Aber erst in Kombination mit einer gewissen Zielgerichtetheit, führt sie den Befragten ans Ziel.

Er stellt sich hier sowohl außen- als auch selbstgeleitet dar. Außengeleitet meint, daß es ihm wichtig ist, einen gewissen Stellenwert in der Gesellschaft einzunehmen, der von ihr auch als solcher wahrgenommen wird, was sein Berufs- bzw. Erfolgsziel prägt. Dies kann Ursache dafür sein, daß er sich vor allem in namhaften Großunternehmen betätigte. Was den Grundgedanken impliziert, daß man (die Gesellschaft) davon ausgehen kann, daß er sehr gut sein muß, wenn er dort eine leitende Position innehat. Die Selbst- bzw. Innengeleitetheit wiederum ist der enorme Erfolgswille, der ihn "einmal öfter aufstehen als hinfallen" läßt. Insgesamt läßt sich deshalb sagen, daß diese persönlichen Disponiertheiten ihn schlußendlich eine für ihn erfolgreiche Strategie einschlagen ließen.

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 49 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er hat einen Abschluß an der Höheren Bundeslehranstalt für Textilindustrie gemacht und ging im Anschluß daran (mit 19 Jahren) zum Bundesheer. Mit 20 Jahren bot ihm eine deutsche Firma eine Stelle an, mit der er eine eineinhalbjährige Ausbildung zum Unternehmensberater genoß. Daneben belegte er einen Rhetorikkurs an der Akademie für Führungskräfte. In der Folge beriet er 2000 KundInnen im bayrischen Raum und in Österreich. Mit 22 Jahren kam er dann als Verkaufsleiter und Wirtschaftsberater nach Wien. Die folgenden zwei Jahre baute er Verkaufsgruppen in Fernost auf. Mit 24 Jahren machte er sich mit einem Existenzgründungskredit in der Höhe von öS 200.000,— selbständig. Dann baute er mit einer deutschen Firma eine Produktionsorganisation in Südafrika auf, scheiterte jedoch am dortigen Wirtschaftssystem. So kam er wieder nach Wien zurück und baute fünf Jahre eine nunmehr führende Firma im Handelsberatersektor auf. Er lernte später Mediziner kennen, die wirtschaftliche Probleme hatten. So stieg er mit 39 Jahren in die Werbung für Ärzte ein und etablierte gemeinsam mit den Medizinern eine Ärzteklinik, die heute bestens ausgelastet ist. Erfolg ist für ihn, mit dem Erreichten glücklich zu sein.

Würde man sein Erfolgsrezept losgelöst vom Kontext lesen, könnte davon ausgegangen werden, daß es sich hier um einen Menschen handelt, der sich, wenn er einmal etwas erreicht hat, dann niederläßt und auf seinen Lorbeeren ausruht. Liest man aber des Befragten Lebensgeschichte, stellt sich ein vollkommen anderes Bild dazu dar: Dieser Mann ist von seiner Arbeit nahezu "besessen", so viel und so unablässig baut er Unternehmen auf. Der negative Beigeschmack der "Besessenheit", der dem Betrachter dabei aufkommen könnte, wird aber durch das Erfolgsrezept des Befragten neutralisiert. Heißt es doch, daß er sehr wohl sein Leben zu genießen versteht. Nicht zuletzt mag dies auch darin ausgedrückt werden, daß er verheiratet ist und einen 23jährigen Sohn hat. Hier als Erfolgskriterium die Balance zwischen Beruf und Privatleben zu halten, mag seine Lebenserfahrung ihm gelehrt haben.

✱ Handel mit Textilien

In dieser Sparte wurden mehr erfolgreiche Männer als Frauen im Rahmen des Erhebungszeitraums der Analyse erhoben. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 25 und 55 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der Männer und Frauen reichte gleichermaßen von der abgeschlossenen Handelsschule bis zur Handelsakademie. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Auffallend dabei war, daß die meisten Befragten in den Familienbetrieb eingestiegen sind bzw. diesen übernommen haben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Qualität der Ware zu einem vernünftigen Preis mit fachlicher und netter Bedienung anführen. Menschlichkeit, Toleranz, Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Glück, Arbeitseinsatz, Risikobereitschaft, gutes Timeing, Selbstbewußtsein, Durchsetzungsvermögen, Innovationspotential und die Liebe zum Beruf werden als weitere Erfolgsindikatoren genannt.

Die Devise: "Alles ist möglich, wenn man will." zieht sich durch die Interviews. Zwei erfolgstypische Fallbeispiele sollen auch hier deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 32 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er hat die Handelsschule absolviert und ist im Anschluß daran als Volonteur in Textilfabriken nach Holland und England gegangen. Dann hat er zwei Jahre im Verkaufsaußendienst bei einer Versicherung gearbeitet. Mit 20 Jahren ist er in die Firma seines Vaters eingetreten, was er schon früher geplant hatte. Sein Vater jedoch ging davon aus, daß er zuerst Erfahrungen sammeln sollte. Mit 24 Jahren wurde er geschäftsführender Gesellschafter. Mit 30 Jahren hat er die Firma dann komplett übernommen. Das Symbol der Firma ist das Chamäleon, das für Farbenvielfalt und

Copyrighted material

Anpassungsvermögen steht. Der ursprüngliche Schwerpunkt der Firma waren technische Textilien. Dann wurde auf den Modebereich umgestiegen. Nach vier Jahren war aber klar, daß "der Markt von den Kollegen überflutet" ist und diese viel mehr Erfahrung und Möglichkeiten aufwiesen. Deshalb kehrte man wieder zu den technischen Textilien zurück und richtete mit Berufsbekleidungsstoffen eine neue Hauptgruppe ein. Daneben sind Nähgarne, Klettverschlüsse und Reflektorbinder im Programm. Seinen persönlichen Erfolg macht der Befragte daran fest, daß er vorhandene Strukturen genutzt und neue Produkte auf diesen Marktschienen eingeführt hat. Seine innere Ausgeglichenheit, sein Selbstbewußtsein, sein Durchsetzungsvermögen und seine Zielstrebigkeit sieht er als weitere Erfolgsmerkmale an. Zudem kommt, daß er von seinem Vater - der ein "Charmeur der alten Schule" ist - die "Kunst der Führung der Verkaufsgespräche" gelernt hat. Sein Erfolgsrezept faßt er mit dem Satz, daß alles möglich ist, wenn man es will, zusammen. Dementsprechend konzentriert er sich bei Rückschlägen auf die positiven Aspekte und zieht daraus seine Konsequenzen.
Bei diesem Befragten könnte man zu dem bereits Gesagten vielleicht noch hinzufügen, daß seine überaus große Motivation bzw. seine entfalteten Aktivitäten (neue Produkte) in dem väterlichen Unternehmen auch ein Ausdruck dafür sein könnten, daß er dem Unternehmen seine persönliche Note (die des "Juniors") geben will - um sich damit auch selbst zu bestätigen. Dabei ist es ihm gelungen, die Balance zwischen persönlichem Ehrgeiz und Unternehmensrentabilität zu halten. Dieser Motor als Erfolgsindikator könnte auch "gesunde Konkurrenz" genannt werden, weil der Sohn weiterhin - in Konkurrenz zu seinem Vater - ihm und sich selbst zeigen will, wozu er alles imstande ist - im Sinne des Unternehmens.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 54 Jahre alt, verheiratet und Mutter einer Tochter. Sie hat nach einer kaufmännischen Ausbildung geheiratet und ist dann mit ihrem Mann nach Österreich gekommen. Hier hat sie seinen Betrieb geführt. Dann arbeitete sie in einer Innenstadtboutique als Verkäuferin. Mit 51 Jahren hat sie schließlich ihre eigene Boutique aufgemacht und sich auf Modelle aus Kaschmir, hochwertige Seide und andere exklusive Materialien spezialisiert. Sie geht davon aus, nur mit völlig unkonventionellen Mitteln und Ideen heute auf dem Markt überleben zu können. Dazu gehört, "keine vorgefaßten Schienen zu haben" bzw. "für alle Neuheiten offen zu sein". Erfolg bedeutet ihr tiefe innere Befriedigung und geht über das Materielle hinaus. "Gewisse Neugier, was Neues zu schaffen, gehört auch dazu." Als Erfolgskriterien führt sie harte Arbeit, Risikobereitschaft, Fachkenntnisse und Liebe zum Beruf an. Niederlagen gehören für sie zum Leben dazu, als Lernprozeß, aus dem man gestärkt hervorgeht. Ihr Erfolgsrezept ist Ehrlich- und Menschlichkeit beim Verkauf.
Bei dieser Befragten scheint es nicht unwesentlich, ihren Erfolg in Zusammenhang mit ihrem Geschlecht zu stellen. Charakteristisch dafür ist, daß zunächst die Familie ihr Curriculum prägt, in dem zuerst die Heirat und das Kind und dann erst die berufliche Entwicklung skizziert wird. Selbst hier kristallisiert sich heraus, daß es sich dabei um Tätigkeiten im Unternehmen des Mannes handelte. Allerdings läßt hier ihre leitende Funktion darin aufhorchen. Ihr nächster Schritt in eine Boutique als Verkäuferin könnte dann als "sozialer Abstieg" angesehen werden. Daß es aber auch ein Schritt in die Unabhängigkeit (vom Mann) war, relativiert diesen Umstand und mag die Vorstufe zum Weg in die Selbständigkeit gewesen sein.

* Handel mit Werbemitteln

In dieser Sparte wurde lediglich ein Interview in der Zeit der Analyse geführt. Es handelte sich dabei um eine 28jährige Frau, die keine Angaben zu ihrem Familienstand machte. Sie absolvierte mit 19 Jahren die Handelsakademie-Matura und begann ihre Berufslaufbahn als Sekretärin in der Kfz-Versicherungsabteilung einer Großbank. Mit 21 Jahren wechselte sie als Chefsekretärin in ein anderes Großunternehmen. Ein Jahr später gründete sie mit ihren Eltern eine Firma, die mit Werbemittel Handel treibt. Für sie bedeutet Erfolg etwas Langfristiges: langjähriger Aufbau (der Firma) als langjährige Lösung. Fachliches, insbesondere technisches Wissen sieht sie dafür als Voraussetzung an. Große Geduld, Ausdauer, Fleiß und Ideenreichtum sind weitere wichtige Erfolgsindikatoren. Niederlagen veranlassen sie dazu, weiterzuarbeiten "und wenn es wirklich schlimm sein sollte, von Neuem zu beginnen". Ihre treibende Kraft ist es, ein Ziel erreichen zu wollen.
Den Weg in die Selbständigkeit mit 22 Jahren einzuschlagen, zeigt den starken Willen dieser Frau. Selbst ihre Eltern konnte sie für ihr Unternehmen gewinnen, was ihre Überzeugungskraft widerspiegelt. Damit beweist sie zudem soziales Geschick. Denn wie aus wirtschaftswissenschaftlichen Befunden ersichtlich (z.B. Ikujiro Nonaka/Hirotaka Takeuchi 1995), sind insbesondere Klein- und Mittelunternehmen dann besonders stark, wenn sie Partner (hier die Eltern) haben. Bei der Gründung eines Unternehmens auch das Bewußtsein mitzubringen, Geduld aufbringen zu müssen zur Erreichung eines Ziels, gepaart mit großem Arbeitseinsatz und Know-how, gibt zumindest die Gewähr, daß nicht schon die ersten Hindernisse, die sich jedermann/frau mal in den Weg legen werden, die Umkehr einleiten. Im Gegenteil, die Befragte würde "von Neuem beginnen". Ein Ziel vor Augen zu haben und sich nicht in mehreren zu verlieren, scheint also ein Grundpfeiler des Erfolgs zu sein.

* Handel mit Brennstoffen bzw. Erdöl (u.a. Tankstellen)

In dieser Sparte fanden sich in der Analysephase ausschließlich Männer. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 51 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Schlosserlehre bis zur AHS-Matura. Die Befragten waren alle verheiratet und hatten Kinder. Es gab mehr Nicht-Selbständige als Selbständige unter ihnen. Wobei die Nicht-Selbständigen als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Superbetrieben (über 500 MitarbeiterInnen) beschäftigt waren und die Selbständigen jeweils Kleinbetriebe hatten. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Freude und Spaß an der Arbeit, sparsam

Copyrighted material

und für Ideen offen sein, viel Einsatzbereitschaft und großes Durchhaltevermögen als wichtig erachten. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 51 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Nach der Matura ging er in die Abendschule an der Wirtschaftsuniversität, um sich dort zum Bilanzbuchhalter auszubilden. Nach dem Abschluß entschied er sich für diesen Beruf und beendete seine sportliche Laufbahn im Fußball. Mit 29 Jahren wurde er Leiter des Finanz- und Personalwesens einer Großfirma. Mit 42 Jahren wechselte er in ein anderes Großunternehmen als Geschäftsführer für Deutschland. Mit 45 Jahren wurde er in dieser Firma Vorstandsdirektor, der er immer noch in diesem Unternehmen ist. Erfolg bedeutet für ihn, sich erreichbare Ziele zu setzen: "Viele zerbrechen an dem Frust, zu hohe Ziele nicht zu erreichen." Niederlagen versucht er positiv zu sehen und daraus zu lernen. Ausschlaggebend für seinen Erfolg hält er seine Einstellung, daß er Erfolg im Beruf braucht, um in der Freizeit auch "gut" zu sein. Seine Erfahrungen und Erkenntnisse aus dem Mannschaftssport waren für sein Berufsleben sehr wichtig, insbesondere der Teamgeist und die Kollegialität. Für ihn besteht das Leben aus Kompromissen, indem er immer versucht, Teams miteinzubeziehen. Spaß und Freude an der Arbeit sind weitere Erfolgsinidkatoren, mit ihnen kommt Beständigkeit.
Kompromißbereitschaft war in diesem Interview ein häufig verwendeter Begriff. Es dürfte ein Schlüsselindikator für die Geschichte des Befragten sein. Begann doch seine berufliche Karriere mit der Entscheidung gegen eine andere (sportliche). Aber diese Entscheidung war notwendig, um die Energie für einen Bereich zu bündeln, um darin sehr gut zu sein. Hätte er sie nicht getroffen, wäre er wahrscheinlich in zwei Bereichen maximal mittelmäßig gewesen und sie hätten ihm nicht den von ihm angestrebten Erfolg gebracht. Schlimmstenfalls wäre er daran "zerbrochen", weil die Latte zu hoch gesetzt gewesen wäre. Diese getroffene Entscheidung scheint auszudrücken, was der Befragte unter "sich erreichbare Ziele stecken" wohl versteht.

Ein männlicher Befragter: Dieser Befragte war 59 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Töchter. Er hat Stahlbauschlosser gelernt und dann in einem Kleinbetrieb gearbeitet. Als seine Mutter erkrankte ist er mit 25 Jahren in den Familienbetrieb eingetreten, den er mit 28 Jahren übernahm. Als Voraussetzungen für seinen Erfolg sieht er seine große Einsatzbereitschaft und seine Liebe zum Beruf sowie Durchhaltevermögen: "Man darf selbst bei Rückschlägen nicht gleich resignieren."
Im Grunde genommen ist in den wenigen Zeilen alles gesagt, was den Erfolg dieses Mannes ausmacht. Die Liebe zum Beruf ist es, die ihm die hohe Einsatzbereitschaft nicht unangenehm werden und die ihn auch bei Rückschlägen weitermachen läßt.
Dabei scheint es keine Rolle zu spielen, ob er sich als Angestellter oder als Selbständiger verwirklicht. So wurde der Eintritt ins elterliche Unternehmen vor der Erkrankung seiner Mutter scheinbar gar nicht angestrebt. Das hat sich "ergeben". Deshalb war es für diesen Befragten auch nicht wichtig, ein bestimmtes Ziel anzupeilen, weil der Familienbetrieb stets präsent war und für ihn selbstverständlich, daß er ihn einmal übernehmen werde - so selbstverständlich, daß er das während des Interviews nicht einmal ansprechen mußte.

* Handel mit Schmuck

Zur Zeit der Analyse wurde in dieser Sparte lediglich ein Interview geführt. Es handelte sich dabei um eine 58jährige Frau, die nunmehr geschieden ist. Sie hatte eine kaufmännische Ausbildung und war bereits mit 17 Jahren Geschäftsführerin einer Großparfümerie. Mit 25 Jahren wurde sie Vertreterin in der Juwelenbranche. Mit 27 Jahren wirkte sie beim Aufbau eines Juwelenfachgeschäftes mit. Mit 47 Jahren gründete sie ihr eigenes Unternehmen, einen Spezialgroßhandel für plastische Anhänger, Perlenketten und Schmuckschlössern. Erfolg ist für sie, für das, was sie macht, Anerkennung zu finden. Sie hat (bedingt durch ihre Scheidung) gelernt, in "gegebenen Augenblicken einen Schritt zurückzugehen, um dann mit zwei Schritten vorwärts zu ziehen".
Ihr Erfolgsrezept lautet, das Talent des Einzelnen zu akzeptieren und zu fördern. "Nur durch die Identität mit seinem Tun kann man erfolgreich sein." Weitere Erfolgsindikatoren sind in diesem Zusammenhang Fachwissen, Fleiß, Risikobereitschaft, Bescheidenheit, Sparsamkeit und Gesundheit sowie Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und internationale Kontakte.
Der Erfolg dieser Frau beruht sicherlich zum Großteil darauf, Selbstbewußtsein entwickelt und darauf basierend Eigenständigkeit zu ihrem Prinzip gemacht zu haben. Das heißt, daß es für sie wesentlich ist, möglichst unabhängig zu sein, was eine Berufsausübung im nicht-selbständigen Bereich ausschließen ließ. Der logische Schritt zum eigenen Unternehmen war außerdem durch ihre langjährige Erfahrung in der Branche naheliegend. Ihre Kontaktfreudigkeit hat ihr zudem internationale Beziehungen als Grundlage für ihre Geschäftstätigkeit gesichert. Insgesamt ergänzen also ihre sozialen und fachlichen Kompetenzen einander und ermöglichen ihr eine positive Grundhaltung (Selbstsicherheit), auf die sie vertrauen kann. Dieses Vertrauen in sich selbst gibt ihr auch die Sicherheit, hat sie doch durch die Scheidung bedingt gelernt, sich selbst zum Maßstab zu nehmen, um nicht enttäuscht zu werden. Als einziger Unsicherheitsfaktor mag vielleicht ihre Gesundheit gesehen werden. Hier bedient sie sich der Astrologie, die sie als ihr Hobby angibt - um möglichst Kontrolle über ihr Leben zu haben bzw. rechtzeitig darauf Einfluß nehmen zu können.

* Handel mit Massenwaren

In dieser Sparte wurde ebenfalls nur ein Interview in der Erhebungsphase für die Analyse durchgeführt. Es handelt sich dabei um einen 46jährigen Mann, der verheiratet ist. Er besitzt eine kaufmännische Ausbildung. Mit 33 Jahren kam er in die Verkaufsabteilung eines mittleren Unternehmens. Mit 40 Jahren entschloß er sich zur Selbständigkeit und gründete mit vier Mitarbeitern

Copyrighted material

eine Firma, die zu einem Großunternehmen anwuchs. Erfolg heißt für ihn Lebensgefühl, Selbstverwirklichung, Eigenständigkeit, nicht Befehlsempfänger zu sein, Marktanteile zu gewinnen und Anerkennung zu erhalten. Bei einer Niederlage gilt für ihn, das Ziel beizubehalten, jedoch den Weg zu ändern bzw. mit mehr Kraftaufwand zu nehmen. Sein Grundsatz dabei lautet: "Wenn alles nur gutgehen würde, wäre etwas falsch." Selbstverwirklichung, in Harmonie mit sich selbst zu sein und Ziele setzen sind Indikatoren seines Erfolgsrezeptes. Kommunikation nimmt darin eine Schlüsselrolle ein.

Dieser Befragte, der Kommunikation ins Zentrum seines Erfolgs stellt, beweist auch außerordentliche Kooperationsfähigkeiten, was ein Unternehmen mit weiteren vier Partnern verlangt. Organisationsvermögen und Flexibilität sind hier andere wesentliche Faktoren, um das Funktionieren eines solchen Unternehmens zu gewährleisten. Wichtig dabei ist vor allem, das gemeinsame Ziel beizubehalten bzw. vor Augen zu haben und dabei lediglich die Strategien es zu erreichen bei etwaigen Fehlentwicklungen zu adaptieren.

Das setzt voraus, daß man im wesentlichen davon überzeugt ist, daß das gesteckte Ziel erreicht werden kann und läßt die gesamte Energie in die dafür notwendigen Modalitäten fließen. Einzig heikler Faktor in diesem Unternehmen ist die Einigkeit der Partner. Hier wiederum ist die Kommunikation, wie der Befragte richtig anführte, das Um und Auf für den Erfolg.

* Handel mit Lieferungen (u.a. Speditionen)

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Befragten für die Analyse mehr erfolgreiche Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich dabei zwischen 31 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Speditions- bzw. kaufmännischen Lehre, HTL- und HAK-Matura bis zum Betriebswirtschaftsstudium. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und Nicht-Selbständige hielten sich die Waage. Die Funktionen der Nicht-Selbständigen reichten vom Abteilungs- und Niederlassungsleiter bis zum Geschäftsführer und Aufsichtsrat in Mittel- und Großbetrieben. Die Selbständigen hatten ebenfalls jeweils Groß- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Fleiß, Ehrgeiz, Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Seriosität, Hartnäckigkeit, Identifikation mit der Tätigkeit, Fachwissen, Chancen erkennen und nützen, Flexibilität, Qualität bieten, Durchhaltevermögen, Konsequenz, Verantwortungsbewußtsein, Glaube an sich selbst und Verläßlichkeit als Erfolgsindikatoren nennen. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 44 Jahre alt. Er war verheiratet und Vater zweier Söhne. Er schloß eine vierjährige Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann mit 17 Jahren ab und arbeitete danach im Ein- und Verkauf im Sportartikel-, Möbel- und Lebensmittelbereich. Mit 26 Jahren übersiedelte er nach Umbrien in Italien, um sich auf einem eigenen Bauernhof der Landwirtschaft und der Tierzucht zu widmen. Mit 31 Jahren gründete er dort eine Baufirma für die Erstellung und den Ausbau von Wochenendhäusern für den Tourismus. Nachdem er das Gefühl hatte, daß seine Lebensweise stagnierte, ging er nach Deutschland und "machte sich durch Zufall für eine Münchner Kurierfirma als Fahrer selbständig". So lernte er die Logistik kennen und entwickelte darin seine Fähigkeiten.

Mit ca. 40 Jahren gründete er dann in Wien mit Gesellschaftern seine eigene Kurierdienstfirma, mußte aber bis zur richtigen Gesellschafterauswahl "teures Lehrgeld" bezahlen. Als er 43 Jahre alt war, entstand das heutige Unternehmen, das mit ca. 70 deutschen Kurierdienstunternehmen in einem weltumspannenden Kuriernetz zusammenarbeitet. Dieser Befragte zeigt recht schön, daß nicht unbedingt die Lust am Gewinn die Motivationsgrundlage auf seinem Weg zum Erfolg darstellt. Vielmehr ist es die Lust an der Herausforderung bzw. die Lust am Neuen, die ihn leitet. Persönliche Interessen (Familie, Landleben u.ä.) finden auf diesem Weg ebenso viel Platz wie seine beruflichen Ambitionen. Seine Bereitschaft, Zufälligkeiten für sich zu nützen und die damit einhergehende Offenheit bzw. Flexibilität sowie das zugehörige Organisationstalent scheinen Grundpfeiler seines Erfolgs zu sein. Außerdem dürfte er ein gewisses Maß an Unbeirrbarkeit aufweisen, das ihn beharrlich (z.B. trotz zunächst mißglückter Gesellschafterauswahl) sein Ziel verfolgen läßt, nämlich ein expandierendes Unternehmen zu werden. Diese Unbeirrbarkeit scheint durch sein ungetrübtes Vertrauen in sich selbst begründet zu sein.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 31 Jahre alt und führte keine Angaben zu ihrem Familienstand an. Sie ging bis sie 17 Jahre alt war in die Handelsakademie. Mit 18 Jahren wurde sie Videothekbesitzerin. Mit 20 Jahren war sie Mitbetreiberin eines großen Restaurants. Mit 23 Jahren gründete sie einen Botendienst. Mit 24 Jahren wurde sie Pächterin einer Tankstelle. Mit 27 Jahren gründete sie einen Funkbotendienst und Handelsgesellschaft. Unter Erfolg versteht sie, Ziele, die nicht von anderen vorgegeben werden, zu erreichen.

Sie sieht sich selbst als erfolgreich, weil sie und ihre Mitarbeiterin innerhalb von zwei Jahren den Jahresumsatz von Null auf 10 Millionen Schilling gebracht haben. Ausschlaggebend dafür waren ihr Zeiteinsatz und ihr Grundsatz: überall zuzupacken sowie Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. Familie mit Kindern hätte sie wahrscheinlich eingeschränkt, da sie als Mutter ihre Zeit für die Kinder hätte aufbringen müssen. Der Weg in die Selbständigkeit war für sie zuerst ein "existentielles Muß", heute ist er Routine, die ihr Spaß macht. Daneben werden Niederlagen von ihr analysiert und durchgestanden.

Diese Frau hat einen enormen Willen zur Selbständigkeit. Das drückt sich nicht zuletzt auch darin aus, daß sie sich keine Ziele vorgeben lassen will, sondern sie sich selbst setzt. Ihr übergeordnetes Ziel ist die Selbständigkeit, unabhängig davon in welchem Unternehmen sie sie ausleben kann. Sie hat ein gesundes Selbsteinschätzungsvermögen indem sie ihren Erfolg nicht nur auf sich selbst, sondern auch auf ihre Mitarbeiterin zurückführt.

Copyrighted material

Damit beweist sie auch soziale Kompetenz, die ihr in Ihrem Unternehmen sicherlich förderlich ist. Dennoch ist sie (noch?) bereit, Abstriche im Privatleben (keine Familie mit Kindern) in kauf zu nehmen, um beruflich erfolgreich zu sein. Der Spaß bei der Arbeit läßt sie das nicht als Verzicht erkennen.

* Handel mit Lebensmitteln

In dieser Sparte waren vor allem Männer und nur eine Frau in der Analyse berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 35 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der kaufmännischen Lehre, über die Handelsakademie und Höhere Technische Lehranstalt bis zum Betriebswirtschafts- und Bodenkulturstudium. Die Befragten waren größtenteils verheiratet und hatten Kinder. Sie waren zum überwiegenden Teil Nicht-Selbständige, die als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Mittel- und Großbetrieben tätig sind. Die Selbständigen besitzen vor allem Kleinbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere empfehlen aus Fehlern zu lernen, niemanden zu imitieren sondern selbst das Original vorzugeben, Rückgrat und Stärke zu zeigen, konfliktfähig zu sein, Ideen zu entwickeln, mit Menschen umgehen zu können, Freizeit und Arbeit zu kombinieren, Fach- und Fremdsprachenkenntnisse aufzuweisen, wenig Kompromisse einzugehen, sich ständig weiterzubilden, Liebe zum Produkt bzw. zum Beruf mitzubringen sowie Fleiß und Konsequenz. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 37 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Mit 27 Jahren hat er sein Studium in Betriebswirtschaft abgeschlossen und wurde Gebietsleiter einer Lebensmittelkette. Mit 30 Jahren wurde er Verkaufsleiter einer Weinkellerei, mit 34 Jahren Verkaufsleiter eines anderen Großunternehmens, sowie ein Jahr darauf dessen Geschäftsführer. Für ihn besteht Erfolg aus mehreren Komponenten, nämlich Geld und Macht sowie Zufriedenheit (die nicht Zurücklehnen heißen soll) und kontinuierliche Weiterentwicklung. Er selbst sieht sich als erfolgreich, weil er zufrieden ist. Sein Erfolg beruht auf seiner Art der Mitarbeiterführung und seinem Reaktionsvermögen auf äußere Bedingungen. D.h. daß er kurz- und mittelfristige Ziele manchmal neu definiert, um das große Ziel erreichen zu können. Menschlichkeit und Konsequenz sind für ihn weitere Erfolgsindikatoren. Niederlagen nimmt er zunächst als Enttäuschung durch Mitarbeiter wahr, bedeuten ihm aber vorhandene Probleme nicht erkannt zu haben, um die notwendigen Handlungen treffen zu können. Sie müssen analysiert und daraus gelernt werden. Sein Erfolgsrezept lautet, unbedingt man selbst zu bleiben und auf keinen Fall jemand anderen zu imitieren. Es ist auch wichtig, aus konstruktiver Kritik zu lernen und Konflikten nicht aus dem Weg zu gehen. Außerdem gilt es, im Geschäft selbst das Tempo zu bestimmen und sich nicht vom Job treiben zu lassen: "Nicht der Job soll etwas aus mir machen, sondern ich etwas aus meinem Job."
Der Erfolg dieses Befragten liegt wohl darin, daß er ziemlich geradlinig seine privaten und beruflichen Ziele verfolgt. Sein letzter oben zitierter Satz - selbst etwas aus dem Job zu machen - umschreibt sehr gut die Philosophie dieses Mannes: nämlich durch Engagement und Aktivitäten - Leistung - die Grenzen des Jobs entweder neu zu stecken oder umzudefinieren bzw. bestmöglichst auszubauen. Kreativität ist hier sicherlich ein Schlüsselbegriff. Im Handeln und Denken den anderen so weit voran zu sein, sodaß z.B. neu gesteckte Grenzen des Jobs durch die erbrachten Leistungen untermauert nur mehr zur Kenntnis genommen werden können. Die Konfliktaustragung ist deshalb in diesem Zusammenhang zentral. So bedeutet doch ein solches Vorgehen die Nichtakzeptanz bestehender Strukturen, was notwendigerweise bei den Strukturerhaltern (z.B. Chefs) zumindest Aufmerksamkeit erregen muß. Abschließend kann hier gesagt werden, daß ein solches Erfolgsprinzip dazu angelegt ist, selbst aus einer unselbständigen Beschäftigung sich die größtmöglichen Freiräume erarbeiten zu können, die einer selbständigen Beschäftigung wohl nicht mehr unähnlich sind.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war 43 Jahre alt, verheiratet und Mutter zweier Kinder. Sie hat eine kaufmännische Ausbildung absolviert und als Exportkauffrau gearbeitet. Als die Kinder zur Welt kamen blieb sie zu Hause und arbeitete da für die Kosmetikbranche. Dann besuchte sie Büropraxiskurse und arbeitete als Sekretärin. Aufgrund einer Umwelterziehungsinitiative des Bundesministeriums hat sie sich in dieses Thema eingelesen. Daraufhin hat sie ein Geschäft gefunden, das sie gekauft und mit Hilfe ihres Vaters umgebaut hat. Mit 31 Jahren machte sie sich so selbständig. Für sie heißt Erfolg, das machen zu können, was sie will und ihr Spaß macht. Sie hat aber nie daran gezweifelt, daß sie Erfolg haben wird mit ihrem Geschäft, auch wenn es anfänglich eine sehr hohe finanzielle Belastung für sie war. Ihren diesbezüglichen Mut hat sie von ihren Eltern mitbekommen. Ihr Erfolgsrezept ist die "Liebe zum Beruf". Fleiß und Konsequenz gehören dazu.
Beim Durchlesen des Lebenslaufs dieser Befragten fällt einem wohl als nächstes das Wort Flexibilität ein: Arbeitet sie zunächst als Exportkauffrau, wechselt sie mit der Geburt ihrer Kinder in die Kosmetikbranche, um letztlich ein Reformgeschäft zu führen. Der letzte Schritt - nämlich der in die Selbständigkeit - ist wohl jener gewesen, der nicht den Umständen angepaßt war. D.h., daß dieser Schritt weder naheliegend war wegen ihrer Ausbildung noch wegen der Kinder. Es war ein Schritt, der nur ihrem eigenen Interesse entsprach. Die Entscheidung, ihn zu gehen, untermauerte sie mithilfe ihrer Eltern. Dies stärkte sie wohl psychisch als auch physisch (z.B. durch die Hilfe des Vaters beim Geschäftsumbau). Ihr absoluter Wille und ihr Vertrauen auf den Erfolg folgten mitunter auch daraus ebenso wie später die Erfahrung aus ihrer geglückten Umsetzung ihrer eigenen Vorstellungen.

* Handel mit chemischen Produkten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen worden. Das Alter der Befragten bewegte sich

Copyrighted material

zum Zeitpunkt der Erhebung bei den Männern zwischen 36 und 56, bei den Frauen zwischen 50 und 69 Jahren. Fast alle Befragten hatten einen Hochschulabschluß mit technischer Ausrichtung bis auf eine Frau mit Hotelfach- und einen Mann mit Höherem Technischen Lehranstaltsabschluß. Sie waren alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Anzahl der Nicht-Selbständigen war um ein Drittel höher als die der Selbständigen. Auffallend war, daß die Nicht-Selbständigen ausschließlich in Superbetrieben - als Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender - angestellt waren, während die Selbständigen Klein-, Mittel- und Großbetriebe besitzen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz beim Ziele setzen und erreichen, Hartnäckigkeit, Erfahrung, gute Kontakte, Flexibilität, Fachwissen, Ehrgeiz und Einsatzfreude, Kommunikationsfähigkeit, Intuition, Reagibilität und Nonkonformismus anführen. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskrieterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 36 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Seine Eltern waren im Lebensmittelhandel beschäftigt und so machte er von klein auf Erfahrungen mit dem Unternehmertum. In der Schule interessierte er sich für naturwissenschaftliche Fächer und entschied sich daher in späteren Jahren für ein Studium der technischen Chemie und Betriebswirtschaftslehre (BWL), obwohl seinen Eltern lieber gewesen wäre, wenn er Medizin studiert hätte. Mit 24 Jahren schloß er Chemie, mit 26 Jahren BWL ab. Mit 27 Jahren begann er in der Entwicklung für Lacke zu arbeiten. Nachdem in der Leitungsetage ein Generationenwechsel stattfand, stieg er mit 29 Jahren zum Laborleiter auf und verantwortete die Bereiche Anwendung und den Vertrieb in Österreich und den Ostländern. In Ermangelung weiterer Aufstiegsperspektiven in dieser Firma wechselte er mit 33 Jahren als nationaler Verkaufsleiter in ein anderes Unternehmen. Erfolg heißt für ihn Selbsterfüllung und -gestaltung. Konsequenz und seine schonungslose Art, Dinge anzusprechen, sieht er als seine persönlichen Stärken und wichtige Erfolgsparameter.
Zum Erfolg dieses Befragten gehört wohl eine Portion eigener Wille und die Kraft, ihn (z.B. gegen die Eltern) durchzusetzen. Daß er diese Kraft positiv (und nicht nur zur Opposition) zu nutzen versteht, hat er durch seinen Abschluß des Doppelstudiums unter Beweis gestellt. Dabei dürften ihm seine Ziele klar vor Augen stehen. Daß er dabei Beruf und Privatleben zu vereinen weiß, zeigt, daß er Familie hat und unter Hobbies anführt, sich gerne mit seinen Kindern zu beschäftigen. Hier dürfte er die Kraft tanken, die er für seinen Erfolg braucht.

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 50 Jahre alt, verheiratet und Mutter zweier Kinder. Sie hat mit 20 Jahren die Hotelfachschule absolviert und dann in verschiedenen Hotels im In- und Ausland gearbeitet. Mit 22 Jahren wechselte sie als Sachbearbeiterin in ein Transportunternehmen. Mit 27 Jahren bekam sie ihre Kinder und blieb zwei Jahre bei der Familie zuhause. Mit 30 Jahren erwarb sie ihre jetzige Firma, eine chemisch-pharmazeutische Fabrik. Unter ihrer Leitung weitete sie den Export in 80 Länder aus und gründete weitere Unternehmen in Italien. Erfolg ist für sie emotional besetzt und bedeutet für sie, etwas zu leisten, was ihr Freude macht. Sie reagiert schnell, ist intuitiv und sensibel als auch verläßlich für die KundInnen. Sie bezeichnet sich als nonkonformistisch, weil sie Geschäftspartner primär als Mensch und dann erst als Geschäftspartner sieht. Sie hat gut ausgebaute Netzwerke in und mit denen sie arbeitet. All dies sind für sie ausschlaggebende Erfolgsindikatoren. Werden Ziele von ihr nicht erreicht, sieht sie das als Niederlage, die man akzeptieren muß, um neu bzw. umdenken zu können. Ihr Beruf ist auch ihr Hobby: Menschen und Reisen. Den Satz "Das geht nicht." gibt es bei ihr nicht, sondern es kann bei ihr nur heißen: "Wie könnte es gehen?".
Der Befragten ist es wichtig, sie unter dem Gesichtspunkt zu sehen, daß sie "nicht den normalen Weg" geht. Nonkonformismus ist ein anderer Begriff, den sie dafür anführt. Was heißt das nun? Ich würde sagen, auf ihr Erfolgsrezept umgemünzt will sie damit sagen, daß jedeR den jeweils eigenen Weg finden muß und sich dabei nicht von anderen - und sei es der Mainstream - beirren lassen darf. Verfolgt man anspruchsvolle Ziele, muß deren Verfolgung auch von einem selbst "durchdacht" werden, denn ließe man andere sie durchdenken, wären sie diejenigen, die sie erreichen und nicht man selbst. Und verfolgt man die Strategie eines anderen, ist man wohl dessen Kopie - immer dem Original hinterher hechelnd. In diesem Zusammenhang soll abschließend vielleicht auch angefügt werden, daß das Produkt, das in der Firma der Befragten vertrieben wird, von einem "weitschichtigen Verwandten" entwickelt wurde. Sie bleibt also selbst mit der Übernahme des Unternehmens ihrem Anspruch treu, ein Original zu sein.

* Handel mit Blumen

In dieser Sparte ist im Erhebungszeitraum für die Analyse nur ein Interview geführt worden. Es handelt sich dabei um einen 41jährigen Mann, der verheiratet und Vater zweier Kinder ist. Er hat sowohl den Abschluß der Handelsschule als auch den des fünfjährigen Musikkonservatoriums. Anschließend war er zwei Jahre außerordentlicher Hörer der Musikhochschule parallel zur Berufsschule für den Bankkaufmann. Mit 18 Jahren war er Bankangestellter. Mit 23 Jahren wurde er stellvertretender EDV-Leiter in einer anderen Bank und entwickelte u.a. ein österreichisches Export Förderungsprogramm. Mit 26 Jahren übte er verschiedene Tätigkeiten im Financial Management einer amerikanischen Botschaft aus. Mit 30 Jahren wurde er Geschäftsführer eines Blumengroßbetriebes und mit 35 Jahren dessen Direktor. Erfolg heißt für ihn, "auf unbürokratischem leistungsorientierten (amerikanischen) Weg" auch ohne akademische Titel höhere Ziele erreichen zu können. Flexibilität, die Fähigkeit, Kontakte herstellen zu können und die Gunst der Stunde zu nützen, sind seine Erfolgsparameter. Niederlagen sieht er als Bestandteile des Erfolgs, als Anreiz, neue Ziele zu realisieren. Anerkennung ist ihm wichtig und Teil seines Erfolgs, der ihn veranlaßt, weitere Ziele zu erreichen. Sein Erfolgsrezept lautet, nicht an sich selbst zu zweifeln, sondern einfach auf das gesteckte Ziel geradewegs loszugehen.

Copyrighted material

Interessant bei diesem Befragten ist, daß sein Interesse an der Musik und sein Beruf eigentlich keinen großen Zusammenhang vermuten lassen. Die Außengeleitetheit des Mannes, d.h. die Orientierung an dem, wie ihm seine Umwelt begegnet (z.B. durch Anerkennung), ist es aber, die ihn herstellen könnte. So bedarf der Musiker des Applaus, um danach wieder oder besser vor dem Publikum zu spielen. Hier ist es der Bankkaufmann, der durch Lob und Anerkennung (scheint es zumindest) seine Selbstmotivation vorantrieb, um zum Direktor zu avancieren. Dabei hält er sich vor Augen, daß bei Ausbleiben der Anerkennung von außen, er trotzdem nicht an sich zweifeln darf. Der Glaube an sich selbst stellt sich als Kampf mit der Außenwelt (ob Anerkennung oder nicht) dar und ist gleichzeitig der Motor für den Weg zum Erfolg. Denn um sich selbst zu beweisen, daß man gut ist, tut man alles, damit sich auch die Anerkennung von außen einstellt. Ist sie da, wird der Glaube an sich selbst verfestigt und läßt uns weitere - höhere - Ziele stekken, die wiederum so lange verfolgt werden, bis sich die Anerkennung von außen wieder einstellt, usw. usf.

* Handel bzw. Vermietung von Kraftfahrzeugen

In dieser Sparte wurden zum Erhebungszeitraum für die Analyse nur Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 38 und 49 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte vom Handelsakademieabschluß bis zum Hochschulstudium. Die Befragten waren zum Großteil verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und Nicht-Selbständige waren in gleicher Zahl vertreten. Die Nicht-Selbständigen waren als Geschäftsführer oder Finanzdirektor in Mittel- und Superbetrieben angestellt. Die Selbständigen besitzen vor allem jeweils Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere ein gewisses Maß an Sturheit, Markt- bzw. Produktkenntnisse, Streben nach Neuem, Ausdauer und persönliches Engagement, strenge Disziplin und die Fähigkeit, Kontakte aufzubauen und zu pflegen anführen. Außerdem soll das "Geschaffene" immer wieder neu in Bewegung gesetzt werden, denn der Erfolg "ist wie der Fluß, der kann nie stillstehen".

Ein männlicher Befragter: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 38 Jahre alt. Mit 20 Jahren hat er die Handelsakademie mit Matura abgeschlossen und danach Betriebswirtschaftslehre (BWL) studiert. Außerdem absolvierte er einen Lehrgang für Public Relations und arbeitete nebenbei im Zollbereich in der Warenabfertigung. Seine Dissertation schrieb er über multinationale Konzerne. Mit 30 Jahren erhielt er zwei Angebote und entschied sich für einen Großbetrieb, in dem er als Assistent für das Produktmanagement verantwortlich war. Mit 33 Jahren wechselte er als Geschäftsführer in ein anderes Unternehmen, um dort "etwas aus der Firma zu machen". Erfolg heißt für ihn Kritikfähigkeit und Meinungsaustausch sowie KundInnenzufriedenheit und -vertrauen. Frei handeln und entscheiden zu können sind weitere Erfolgsbestandteile. Niederlagen dagegen bedeuten ihm, aus Fehlern zu lernen. Dabei sind gute Mitarbeiter das Um und Auf für den Erfolg. Sein Erfolgsrezept lautet, mit einem gewissen Maß an Sturheit eine Sache durchzuziehen und zu Ende zu bringen, immer am neuesten Stand der Produkte zu sein und den Markt zu kennen.
Auf den Punkt gebracht, ist wohl die Lernbereitschaft dieses Befragten das Rüstzeug für seinen Erfolg. Durch sie weist er auch die formalen Qualifikationen zur Erreichung seiner Ziele - die er im Laufe seiner Ausbildung konkretisierte - auf. Und er besitzt auch Durchhaltevermögen, schloß er doch alle Ausbildungswege, die er einschlug, trotz gleichzeitiger Berufstätigkeit ab. Seine Lernbegierde drückt sich auch in seiner Erfolgsdefinition aus, wenn er Kritikfähigkeit und Meinungsaustausch anführt. Ebenso das Interesse am Neuen, das Neue auszuprobieren und dabei bis an seine Grenzen zu gehen, paßt gut in dieses Bild. Lernen, Probleme als Herausforderung zu begreifen ist sein Motor des Erfolgs.

Ein männlicher Befragter: Dieser Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 47 Jahre alt, verheiratet und Vater von vier Kindern. Er wurde in Griechenland geboren, ging dort zur Schule und hat seit seinem 11. Lebensjahr parallel dazu gearbeitet: auf Pfirsichplantagen und Ziegelsteinfabriken. Mit Unterstützung seiner Familie ging er bald nach München. Dort blieb er zunächst, um bei einer großen Tageszeitung zu arbeiten und Deutsch zu lernen. Als er Anfang 20 Jahre alt war, ging er nach Wien, um hier die Matura nachzumachen. Danach begann er ein Medizin- und Psychologiestudium. Dann heiratete er und ihm waren andere Dinge wichtig, sodaß er das Studium abbrach. Zum richtigen Zeitpunkt hat er dann gemeinsam mit Arbeitskollegen eine Firma gekauft, die 9 alte Autos besaß. Sie gründeten ein Mietautounternehmen und zählen jetzt zu den größten Fahrunternehmen Österreichs. Erfolg ist bei ihm mit Geld und Stolz verbunden. Sein Erfolgsrezept lautet, das Geschaffene immer wieder neu in Bewegung zu setzen. Auch eine gewisse Großzügigkeit zählt dazu, z.B. mit dem Preis runterzugehen, wenn jemand darauf besteht, weil irgendwann diese Investition zurück kommt. Bei diesem Befragten zeigt sich ein starker Wille zum Erfolg, der sich in Geld niederschlagen muß, worauf er dann stolz sein kann. Dauert es ihm zu lange (z.B. das Medizinstudium), beginnt er etwas Neues. Ihm scheint es dabei nicht so wichtig zu sein, was er macht, sondern was dabei finanziell rauskommt. Sein Prinzip hier ist: arbeiten, um zu leben. Das mag auch für seine jetzige Firma gelten. Seine Kreativität und sein Innovationsgeist werden so lange hinein investiert, solange sie sich auch finanziell zu Buche schlagen. Seine Freude an der Arbeit kommt mit dem finanziellen Erfolg, läßt dieser aus, wird er wahrscheinlich neue Wege einschlagen. In diesem Sinne ist für ihn alles möglich, denn er kapriziert sich nicht auf einen bestimmten Bereich, stellt sich doch in jedem die Freude an der Arbeit mit dem Geld ein.

* Handel mit Tabakwaren

In dieser Sparte waren lediglich ein Mann und eine Frau im Erhebungszeitraum für die Analyse interviewt worden:
Ein männlicher Befragter: Der Befragte war 55 Jahre alt, verheiratet und Vater

Copyrighted material

eines Sohnes. Er hat Welthandelt studiert und währenddessen in einem öffentlich-rechtlichen Unternehmen gearbeitet. Mit 22 Jahren ist er in einen anderen staatlichen Betrieb eingetreten. Mit 30 Jahren wurde er dort jüngster Prokurist, dann Leiter für den Export und Import. Mit 32 Jahren war er dann Verkaufsleiter für das Ausland. Mit 37 Jahren wurde er außerdem Geschäftsführer in Deutschland, dann Hauptbereichsleiter des Auslandsverkaufs. Dann wurde er internationaler Geschäftsführer. Mit 52 Jahren hat er dann das Marketing mitübernommen und wurde ein Jahr darauf Vorstand. Erfolg heißt für ihn, ein gesetztes Ziel zu erreichen. Kontinuität in der Ausbildung und Analyse sind die Basis seiner Strategien, die er verfolgt. Er setzt sich Etappenziele, sodaß er immer wieder neue Ziele erreicht. Außerdem hat er ein gutes Gespür für das richtige Team bzw. die richtigen Partner. Er bezeichnet sich als "grenzenlosen Optimist", der seinen Ehrgeiz nicht für zufriedenstellende Ergebnisse Ergebnisse entwickelt, sondern um zu zeigen, daß es besser gehen kann.

Der letzte Satz des Befragten legt wohl sehr gut den Motor zu seinem Erfolg dar. Es ist sein Ehrgeiz, der Beste sein zu wollen und das auch von außen bestätigt zu bekommen. Er bedient sich dabei seiner Ratio. Diese ließ ihn Kontinuität in der Ausbildung aufbringen. Und sie ist es auch, die seinen Alltag regelt, stellt er doch die Analyse als Bezugspunkt für sein unternehmerisches Handeln dar. Um sich bei Laune zu halten, setzt er sich Etappenziele. Denn jeder noch so kleine Erfolg bedeutet ihm - durch die Bestätigung bzw. Anerkennung von außen - einen Motivationsschub nur so weiterzumachen, um immer wieder bzw. von Neuem zu zeigen, "daß es besser gehen kann".

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 49 Jahre alt. Sie hat mit 17 Jahren geheiratet und in dieser Ehe zwei Söhne geboren. Mit ihrem Mann führte sie 30 Jahre lang zwei Tankstellen. Mit 46 Jahren ließ sie sich scheiden und erkrankte zur selben Zeit an Krebs. Nur durch ihren starken Willen faßte sie neuen Lebensmut und fand einen neuen Lebensgefährten. Mit 47 Jahren übernahm sie dann eine Trafik, die sie nunmehr führt. Erfolg heißt für sie glücklich und gesund zu sein. Geld spielt dabei eine große Rolle. Durch ihre Krankheit ist sie stärker geworden, weil sie durch sie die Chance bekommen hat, ein neues Leben zu beginnen. Ihr Erfolgsrezept lautet, viel zu arbeiten, kundInnenfreundlich und offen zu sein. Es gibt wohl nicht viel mehr als das bereits Geschriebene zum Erfolg dieser Frau zu sagen. Daß Krankheit und Scheidung bei ihr zusammenfielen kann Schicksal gewesen sein. Sicher aber war es keines, den Schritt in ein neues Leben gegangen zu sein. Die Kraft, die sich in ihr freizusetzen begann, wurde von ihr gekonnt in einer neuen Existenzgründung gebündelt. Diese hat sie nicht nur beruflich (in der Trafik), sondern auch im Privaten (mit dem neuen Lebensgefährten) erfolgreich sein lassen. Ihre sozialen Kompetenzen (kundInnenfreundlich und offen) mögen dabei wesentliche Erfolgskriterien sein. Warum für sie Glück und Geld in starkem Zusammenhang stehen wird von ihr im Interview nicht näher ausgeführt, ließe sich aber auf ihre Scheidungserfahrung hindeuten.

* Handel mit Computer und –zubehör

In dieser Sparte wurden vorwiegend Männer im Rahmen der Erhebung für die Analyse berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 29 und 56 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Druckerlehre über die AHS-, HAK- und HTL-Matura bis zum Studium in Informatik, Völkerkunde, Arabistik und Mathematik. Von den Befragten, die unter 40 Jahre alt waren, waren die wenigsten verheiratet oder hatten Kinder.
Diejenigen über 40 Jahre waren entweder verheiratet oder hatten eineN Lebensgefährten/in und in der Regel auch Kinder. Der Großteil der Befragten war selbständig mit jeweils einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter in Mittel-, Groß- und Superbetrieben angestellt. Die Erfolgsrezepte der Interviewten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere anführten, daß man das tun solle, wovon man/frau überzeugt ist, viel Arbeit investieren und dabei an sich selbst zu glauben. Konsequenz, Mut, Aufgeschlossenheit, Kritikfähigkeit, Härte, Risikofreudigkeit, Kreativität, Kampfgeist, Optimismus, Verläßlichkeit und Wissensdurst sind zusätzliche wichtige Erfolgsindikatoren. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:
Ein männlicher Befragter: Der Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 40 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er hat mit 16 Jahren die Uhrenfachschule abgeschlossen und war dann bei verschiedenen Firmen als Uhrmacher tätig. Mit 22 Jahren ging er in die Warenforschung eines Meinungsforschungsinstituts. Mit 24 Jahren wurde er Mitarbeiter in einer Versicherungsmakleragentur. Mit 25 Jahren gründete er eine Boutique. Mit 27 Jahren ging er in den Vertrieb eines Großunternehmens. Mit 32 Jahren wurde er Vertriebsleiter in einer anderen Firma. Mit 34 Jahren stieg er in den Softwarebereich als Vertriebsleiter - wiederum in einem anderen Betrieb - ein. Mit 38 Jahren gründete er schließlich seine jetzige Firma, in der er mit Software handelt. Erfolg heißt für ihn, ohne Geldsorgen leben zu können und keinen Vorgesetzten zu haben. Kreativität und Verbissenheit sowie seine Bauernschläue, Aktivität und Wendigkeit machen seiner Meinung nach seinen Erfolg aus. Sein Erfolgsrezept lautet, daß man/frau sich selbst immer aus unvermeidbaren Tiefen herausholen muß. Außerdem geht er davon aus, daß man/frau sich überall von unten nach oben emporarbeiten kann, dazu braucht es lediglich Interesse und Gesprächsbereitschaft.
Dieser Befragte zeigt sehr gut den Lebenslauf eines Mannes, der es nicht sehr lange als unselbständig Beschäftigter in Unternehmen aushält. Sein eiserner Wille selbständig zu sein, spiegelt sich nicht nur in der Suche nach der für ihn richtigen Branche wider, sondern auch im unverzagten Aufbau eines eigenen Unternehmens (hier: Computerhandel) nachdem ein anderes nicht funktioniert hat (hier: die Boutique). Seine eigene Erfahrung scheint ihn dabei gelehrt zu haben, was seine tiefste Überzeugung ausdrückt: daß man sich überall von unten nach oben emporarbeiten kann. Viel Arbeit und Risikobereitschaft sind neben den von ihm angeführten Kriterien hier ebenso anzuführen wie sein ungeheures Selbstvertrauen, das ihn auch über Niederlagen nicht verzweifeln läßt.

Copyrighted material

Eine weibliche Befragte: Die Befragte war zum Zeitpunkt der Erhebung 42 Jahre alt und ledig. Sie hat mit 20 Jahren die höhere Fachschule für Frauenberufe mit Matura abgeschlossen und begann als Tellerwäscherin zu arbeiten. Danach wurde sie Rezeptionistin in verschiedenen Hotels. Mit 29 Jahren war sie Leiterin eines Seminarhotels und auch für den Verkauf zuständig. Mit 35 Jahren wechselte sie in die EDV-Branche. Ein Jahr später wurde sie darin Geschäftsführerin. Unter Erfolg versteht sie, sich so schnell wie möglich am Markt zu plazieren. Ihren persönlichen Erfolg machen ihrer Meinung nach ihre Konsequenz und Überzeugungskraft aus. Aber auch der Umstand ledig zu sein war für sie ausschlaggegebend, um konsequent ihren "Erfolgsweg verwirklichen zu können". Als Erfolgsrezept rät sie, gut zuzuhören und auch zwischen den Zeilen zu lesen, um in der Lage zu sein, Informationen konsequent zu verwerten.

Beim Durchlesen dieses Textes mag vielleicht irritieren, daß die Befragte von einer Branche in eine völlig andere wechselte und dann als Erfolgskriterium Konsequenz anführt. Der scheinbare Widerspruch hebt sich aber dadurch auf, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Befragte ja in der einen Branche konsequent von der Tellerwäscherin sich bis zur Leitung hocharbeitete.

Dann dürfte es für diese Frau keine anderen Perspektiven in dieser Branche mehr gegeben haben und sie suchte nach einer neuen Herausforderung. Diese hat sie in einer anderen Branche gefunden - und dort wiederum konsequent sich von der Pike auf in die Geschäftsführerposition hochgearbeitet. Insoferne sind also ihr Erfolgsrezept und ihre persönlichen Erfahrungen, die sie gemacht hat, in sich stimmig: Konsequenz und adäquate Informationsverwertung brachten sie dorthin wo sie jetzt ist. Daß sie ihre Selbstverwirklichung aber nur im Verzicht auf Familie bzw. einen Lebenspartner sieht, mag eine Generationenfrage sein, in der in Zukunft Familienplanung andere geschlechtsspezifische Gewichtungen erhalten könnte.

* Handel mit Sportartikel bzw. Reisen

In dieser Kategorie wurden Reise- und Sportveranstalter zusammengefaßt. Wie überall im Verkauf findet sich hier meist eine Brot-und-Spiele-Kultur. Diese Kultur ist durch eine starke Außen- und Kundenorientierung, freundliches und ansprechendes Aussehen, einen unkomplizierten lebendigen Umgangston, immer Aktivität entwickelnd und durch incentives/Angebote charakterisiert.

Ungefähr die Hälfte der hier aufgenommenen InterviewpartnerInnen ist selbständig, wobei dieses Bild gleichermaßen für Frauen wie für Männer gilt. Das Altersspektrum unter den Befragten reicht von 31 bis zu 70 Jahren, wobei mehr als die Hälfte zwischen 31 und 40 Jahre alt ist. Es sind jedoch ungleich mehr Männer verheiratet als Frauen und sie haben im Durchschnitt auch öfter Kinder. Die Ausbildung der Befragten ist zumeist die des/der Einzelhandels- bzw. Reisebürokaufmann/frau. Persönliche und berufliche Ziele zu erreichen und Ideen umsetzen zu können, sind hier wie in allen anderen Gruppen allgemein akzeptierte Definitionen von Erfolg. Aber auch den Freiraum, für die eigene Entwicklung zu bewahren, Unabhängigkeit, Zufriedenheit, Freude über das Erreichte und Anerkennung werden neben dem rein wirtschaftlichen Ziel einer guten Bilanz im Geschäft genannt. Familie und Beruf vereinbaren zu können, gehört für einige zum Begriff des Erfolges dazu.

Um erfolgreich zu sein, muß man gerade als selbständige/r UnternehmerIn darauf achten, zwar Mut zum Risiko zu beweisen, allerdings darf man das nie mit finanziellen Abenteuern verwechseln.

Eine ehrgeizige aber realistische und klare Zielsetzung ist daher unbedingt notwendig. Seriosität, Zuverlässigkeit und Durchsetzungsvermögen am Markt müssen mit Innovationsfähigkeit kombiniert werden. Aber auch hier ist es viel leichter mit einem guten Team erfolgreich zu sein, als man ist alleine. Es ist sowohl gegenüber MitarbeiterInnen als auch gegenüber KundInnen besser Schwächen zuzugeben. Das Verhalten muß berechenbar und gradlinig sein. Damit bindet man alle Beteiligten langfristig an sich und baut zum einen ein gutes Team und zum anderen einen stabilen Kundenstock auf. Motivation und kaufmännisches Talent gehören sicherlich ebenso dazu, wie Ehrgeiz und Freude am Job.

Erfahrung ist ein Faktor, der hier sicherlich hilft. Wichtig dafür ist, genügend Selbstbewußtsein und Durchsetzungskraft aufzubringen. Man muß von sich und seinem Produkt überzeugt sein, Ausdauer und Geduld beweisen. Niederlagen sind eine Verfehlung der Ziele. Das ist zwar nicht angenehm, gehört aber dazu und ist eine Möglichkeit, zu lernen. Man lernt manchmal mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen, zudem regen sie oft die Kreativität an, da man sich neue Ziele suchen muß.

Es gibt hier allerdings zwei verschiedene Herangehensweisen. Für die einen sind Niederlagen alltägliche Erfahrungen für die anderen wäre es erst eine Niederlage, das eigene Geschäft aufgeben zu müssen. Ihre Kraft schöpfen die Befragten vor allem aus ihrem Verantwortungsbewußtsein einerseits gegenüber ihrem Geschäft und den MitarbeiterInnen und andererseits gegenüber der Familie, deren materielle Existenz davon abhängig ist. Aber auch das Bild von Familie als ruhender, kraftspendender Pol findet sich wieder ebenso wie die Tatsache, daß viele aus der Arbeit, dem Spaß daran und dem entstehenden Erfolg Kraft und Motivation ziehen. Besonders die Selbständigen beziehen Kraft und Motivation aus dem geschäftlichen Erfolg, da bisweilen nur mehr wenig Platz für ein Privatleben bleibt - die Firma wird an die erste Stelle gerückt. Sport in all seine Facetten ist das weitverbreitetste Hobby. Daneben stehen noch Kultur, Musik, Tiere und z.T. die eigene Familie.

Zur Veranschaulichung zwei ausgewählte Beispiele:

Reisebüroinhaberin und Geschäftsführerin: Die Befragte ist zum Zeitpunkt der Erhebung Anfang 30 und seit zwei Jahren selbständig. Zuvor hat sie zunächst im Sozialbereich gearbeitet und dann im Gastgewerbe (Konzessionsprüfung). Erst Anfang der 1990er Jahre hat sie in einem Reisebüro zu arbeiten begonnen und die Befähigungsprüfung im Reisebürogewerbe abgelegt. Danach erhielt sie die Reisebürokonzession und legte die Ausbilderprüfung ab.

Copyrighted material

Ihre Eltern sind ebenfalls selbständig, daher hat sie sich das getraut. Mit Ausdauer und Selbstdisziplin ist alles zu schaffen. Wenn man ein Ziel erreicht hat, muß man sich gleich ein neues stecken. Um erfolgreich zu sein, muß man die Firma an die erste Stelle setzen und auf einen Teil des Privatlebens verzichten. Im Alltag gibt es immer wieder Hindernisse, aber die sind bewältigbar. Eine Niederlage wäre allerdings die Geschäftsauflösung. Ihre Kraft schöpft sie aus ihrer positiven Lebenseinstellung und der Herausforderung des Neuen. Am wichtigsten ist es die Bodenhaftung nicht zu verlieren und immer Mensch zu bleiben.

Kaufmann: Zum Zeitpunkt der Erhebung ist der Befragte Ende 30, verheiratet und hat zwei Kinder. Nach einer Karriere als Spitzensportler hat sich der Befragte entschlossen, sich mit der Organisation von Sportevents und einem Sportartikelgeschäft selbständig zu machen.

Erfolg ist für ihn Ziele zu erreichen. Durch seine Sportkarriere hat er gelernt, sich durchzusetzen und keine Abenteuer einzugehen. Er führt seinen Erfolg auf sein Gespür, Phantasie und Kreativität sowie Seriosität und Zielstrebigkeit ebenso zurück wie auf seine kommunikative Kompetenz. Seine Kraft schöpft er aus seinem Ehrgeiz und der Tatsache für seine Familie verantwortlich zu sein.

* Handel mit Wohnungseinrichtungen bzw. –zubehör

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse ausschließlich Männer herangezogen. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 32 und 58 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der abgeschlossenen Lehre als Kaufmann, Dreher oder Tischler über die AHS-, HTL- oder HAK-Matura bis zum abgeschlossenen Studium für Architektur oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil der Interviewten war selbständig mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer, Direktor oder Abteilungsleiter in Großbetrieben tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Organisationstalent, Vielseitigkeit, Flexibilität, Offenheit, Verantwortungsbewußtsein, Verläßlichkeit, Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Risikobereitschaft als wichtige Eigenschaften für den Erfolg anführen. Außerdem sollte man/frau (schnelle) Entscheidungskraft, Analysefähigkeiten, Beharrlichkeit und selbstverständlich auch Fachkenntnisse besitzen. Neben harter Arbeit müssen die Ziele realistisch gesetzt und auch Neues versucht werden. Die beiden folgenden erfolgstypischen Fallbeispiele sollen deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und vor allem umzusetzen sind:

Männliche Befragte:

1) Der Befragte war 32 Jahre alt und verheiratet. Sein höchster Schulabschluß ist das Architektur-Studium, das er mit 23 Jahren nach der HTL-Matura (Möbel- und Innenausbau) abschloß. Er gab an, ein Computerfreak zu sein. Aber als entscheidenden und wichtigen Faktor für seinen beruflichen Erfolg sah er die Sommerpraktika, die er schon während der Schulzeit absolvierte. Nach dem Studium stieg er ins elterliche Unternehmen ein. Es ist ein seit 65 Jahren bestehendes Einrichtungshaus eingetreten. Er ist dort für den Verkauf, die Werbung und die Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich und will in den nächsten drei Jahren den Betrieb übernehmen. Zum Erfolg befragt, beschreibt er ihn als ein Gefühl, das er mit Leistung, Freude an der Arbeit bzw. am Produkt, und Sinnhaftigkeit verbindet. Es wirkt ins Private wie ins Berufliche. Seinen persönlichen Erfolg führt er auf seine Vielseitigkeit, Offenheit und Flexibilität, auch Neues zu versuchen, zurück. Niederlagen hingegen betrachtet er als Chancen, daraus zu lernen.

Worin besteht nun unabhängig von der Eigendefinition des Befragten sein Erfolg? Auffallend ist, daß er sein Studium in der Mindestdauer abgeschlossen hat. Mit der Studienwahl hat er sich nicht nur im Sinne des elterlichen Unternehmens entschieden. Hier hätte es auch eine Lehre getan. Sondern er hat bewußt die akademische Ausbildung gewählt, die seine Eltern nicht aufweisen. Dies mag ihm den Schritt, bei ihnen zu arbeiten, erleichtert haben, weil er dadurch von ihnen Anerkennung erfuhr. Sie wiederum dürfte die emotionale Grundlage für den Befragten sein, an seiner Arbeit Freude (und damit weiterhin Erfolg) zu haben. Das drückt er mit seinen Worten auch als Erfolg aus. Er hat sich und anderen durch sein Studium - also Leistung - Kompetenz bewiesen. Darauf basiert sein Erfolg - und nicht auf Glück (das in seiner Definition von Erfolg auch gar nicht vorkommt), den elterlichen Betrieb übernehmen zu können.

2) Auch dieser Befragte war 32 Jahre alt, aber nicht verheiratet. Sein höchster Bildungsabschluß ist die Handelsakademie-Matura. Nach eigenen Angaben wollte er in der Wissenschaft arbeiten. Aber nachdem sein Vater schwerkrank wurde, trat er mit 19 Jahren in den elterlichen Betrieb als Teppichhändler ein. Er begann das Unternehmen, das seit 66 Jahren besteht, umzubauen und übernahm es nach dem Tod seines Vaters mit 26 Jahren. Erfolg heißt für ihn, aus eigenem Antrieb große Ziele zu erreichen. Konkret will er ein neues Produktions- und Vertriebssystem aufbauen. Dabei schränkt er ein, daß man auch kurzfristig erfolgreich sein muß, um als Geschäftsmann überleben zu können. Ehrgeiz und Entwicklung (ewiges Lernen) sieht er dabei als Voraussetzungen für den Erfolg an. Hierzu assoziiert er Computer- und Sprachkenntnisse sowie Auslandserfahrung, die er als Selbständiger braucht. Niederlage ist für ihn die "beste Schule", die sich zumeist auf Inflexibilität beim Verfolgen eines Zieles zurückführen läßt.

Der Erfolg dieses Mannes ist von "Getriebenheit" gezeichnet. Eine sorgfältige Planung seiner Karriere war ihm schon aufgrund seiner familiären Bedingungen nicht möglich. Die den Umständen entsprechende frühe Entscheidung zum Eintritt in das elterliche Unternehmen kennzeichnet seine künftige Entwicklung. Dies beschreibt er damit, daß er auch immer kurzfristig erfolgreich sein muß. Obwohl der "wahre Erfolg" für ihn bei den "großen Zielen" liegt. Nicht unähnlich den WissenschaftlerInnen, die nach langen Forschungsarbeiten mit der großen Theorie den wissenschaftlichen Durchbruch erhoffen. Bei ihm ist es das "neue System", von dem er sich den Erfolg verspricht. Der Wunsch nach Planbarkeit kommt hier auch zum Aus-

Copyrighted material

druck. Sein Alltag verlangt ihm aber immer wieder schnelle - nicht wirklich geplante - Entscheidungen ab, die er souverän zu handhaben scheint. Er verbucht sie aber nicht als Erfolge, sondern als Entwicklung, die ihm seinem geplanten großen Ziel näherbringt.

3) Dieser Interviewte war 35 Jahre alt, verheiratet, Vater eines Kindes und Geschäftsführer einer Büromöbel GesmbH. Er hat die HTL (Holztechnik) mit Matura abgeschlossen und mit 30 Jahren den Eco-Design-Preis für Umweltschutz erhalten. Für ihn ist Erfolg, "aus tiefstem Herzen Verkäufer zu sein" und den "Kick" zu haben. Den Rahmen dazu bilden "realistische Ziele", die selbständig bzw. von Teams erreicht werden können: "in hartem Kampf und in kleinen Schritten".

Risiko, das dabei einzugehen ist, muß kalkulierbar sein. Schnell getroffene Entscheidungen und Konsequenz machen nach eigenen Angaben seinen persönlichen Erfolg aus.

Was gibt es hier an Prinzipien zu erkennen, die den Erfolg dieses Mannes begleiten? Zunächst fällt auf, daß er selbst eine allgemeine Definition von Erfolg auf den Verkauf engfaßt. Auch die damit einhergehenden Gefühle ("aus tiefstem Herzen", "der Kick") bezieht er ausschließlich auf die und von der Arbeitswelt. In dieser muß er sich anstrengen ("harter Kampf"), damit er seinen Erfolg als solchen wahrnimmt. Diese Anstrengung wird bewußt eingesetzt: in "kleinen Schritten" für "realistische Ziele". Die Ziele sind dann realistisch, wenn er daran glaubt, sie erreichen zu können. Dann verfolgt er sie konsequent und läßt sich nicht daran hindern, sie zu erreichen.

4) Der Befragte war 43 Jahre alt, ist zwar nicht verheiratet, hat aber eine Lebensgefährtin. Mit 30 Jahren besuchte er einen Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf sowie einen für Außenhandel. Mit 39 Jahren wurde er Direktor einer Firma, die Bodenbeläge vertreibt. Erfolg ist für ihn eine Frucht, die es auch zu genießen gilt, im Privaten wie im Beruflichen. Sie hängt mit der "inneren Zufriedenheit" zusammen. Ehrgeiz, Analysefähigkeit, Mut und Durchsetzungsvermögen machen, nach eigenen Angaben, seinen persönlichen Erfolg aus. Eine Niederlage bedeutet ihm, daß er etwas ändern muß. Das gilt sowohl für das Private als auch für das Berufliche. Wenn man ihn sechs Mal niederschlägt, heißt das für ihn nur, ein siebentes Mal aufzustehen. Sein Erfolgsrezept geht mit dem Peter'schen Prinzip einher: den Bogen nur soweit zu spannen, soweit man dazu in der Lage ist.

Mit welcher Art von Erfolg ist man hier konfrontiert? Der Befragte sieht ihn vor allem als Herausforderung. Das machen die Begriffe Ehrgeiz, Analysefähigkeit und Mut deutlich. Dieser Zugang ermöglicht es ihm, den Erfolg spielerisch anzusteuern (im Interview sprach er auch von "Siegen"). Das gibt ihm die Freiheit anstelle "realistischer Ziele" "Visionen" zu setzen. Bei der Art und Weise sie umzusetzen, scheint er relativ offen zu sein: Geht eine Strategie fehl, nimmt er eine andere auf. In diesen Prozeß dürfte er seine MitarbeiterInnen miteinbeziehen, was kommunikatives Geschick erfordert.

5) Dieser Interviewte war 49 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er hat mit 25 Jahren die Tischler-Meisterprüfung abgelegt. Dann arbeitete er als Verkäufer im Bereich von Küchen und Bäder. Mit 35 Jahren machte er sich mit einem Partner selbständig. Nach fünf Jahren erweiterten sie den Betrieb und Vertrieb. Für ihn heißt Erfolg, "Kunden langfristig zu beraten und zu betreuen". Dabei gehört eine Niederlage zum täglichen Leben, ohne die es keine Erfolge gibt. Insoferne ist sie wichtig. Sein Rezept für den Tagesablauf lautet, die unangenehmsten Dinge stets zuerst zu erledigen und dann die anderen. Glück, harte Arbeit und Konsequenz machen seiner Meinung nach seinen persönlichen Erfolg aus.

Wie ist Erfolg hier, abgesehen von der eigenen Einschätzung des Interviewten, zu lesen? Auffallend ist, daß er, im Gegensatz zu anderen Interviewten, nicht von Zielen redet, sondern von "viel Glück". Dies würde dafür sprechen, daß er sich von den Umständen des Lebens leiten läßt und nicht zum Pläneschmieden neigt. Das wiederum ließe darauf schließen, daß er diesbezüglich eine gewisse Leichtigkeit an den Tag legt. Das scheint aber nicht ganz zu stimmen, führt er doch auch "sehr harte Arbeit" und "Konsequenz" auf dem Weg zum Erfolg an. Wahrscheinlich ist, daß der Befragte in der jeweiligen Situation, in der er sich befindet, im großen und ganzen zufrieden ist. Das, was ihn leitet (motiviert), ist, das weniger Erfreuliche zu minimieren (vgl. o.: gleich in der Früh wegarbeiten) und das Erfreuliche zu maximieren. Solange das Erfreuliche das Unerfreuliche überwiegt, sieht sich der Befragte als erfolgreich.

6) Der Befragte war 53 Jahre alt und selbständiger Unternehmer als Industrielieferant von Schildern. Es ist anzunehmen, daß sein höchster Bildungsabschluß die kaufmännische Lehre ist. Er hat zunächst im Verkauf gearbeitet und war dann Verkaufsleiter für Sanitärprodukte. Es war immer schon sein Wunsch, eine eigene Firma zu besitzen. Ein Deutscher bot ihm an, seine Produkte zu übernehmen, was der Befragte tat. So wurde er Mitte/Ende 40 selbständig. Für ihn hat Erfolg mit Unabhängigkeit, Freiheit, Selbstbestimmung und Gestaltungsmöglichkeit zu tun. Auf die Frage, ob er sich erfolgreich sieht, meint er, noch nicht am Ziel zu sein. Er führt auch an, Kompromisse schließen zu müssen, d.h. nicht nur Arbeiten annehmen zu können, die ihm Spaß machen. Weil er schwer delegieren kann, schränkt er die von ihm bearbeitbaren Aufträge von vornherein ein. Seinen persönlichen Erfolg sieht er in seiner Verläßlichkeit, seiner Fähigkeit, persönliche Kontakte zu pflegen, stets gut zu informieren und beraten.

Erfolg, wie er sich hier darstellt, liegt in der Erreichung eines hoch gesteckten (End-)Ziels. Es muß deshalb hoch gesteckt sein, weil der Wunsch des Befragten, einmal selbständig zu sein, in der Zwischenzeit in Erfüllung ging, was aber nicht auszureichen scheint, um sich selbst als erfolgreich zu beschreiben. Dieses schwer erreichbare Ziel dürfte dann erreicht sein, wenn der Befragte sich die Freiheit nehmen kann, nur mehr Aufträge anzunehmen, die ihm Spaß machen, sozusagen kompromißlos. Insoferne befindet er sich auf dem Weg dahin und vertraut auch darauf, es zu erreichen (was mit dem "noch nicht am Ziel" zum Ausdruck gebracht wird).

7) Der Interviewte war 57 Jahre alt, verheiratet und Vater eines Kindes. Mit 17 Jahren schloß er die kaufmännische Lehre in der Lebensmittelbranche ab und arbeitete dann für eine Jalousienfirma. Mit 23 Jahren wurde er Verkaufsleiter und mit 39 Jahren hat er sich mit dem Vertrieb von Sonnenschutzplanen im Rahmen einer GesmbH selbständig gemacht. Mit

Copyrighted material

55 Jahren wandelte er diese Firma dann in eine Einzelfirma um. Erfolg ist für ihn wie eine Droge. Er hat nicht nur mit Geld zutun, sondern auch damit, seine eigenen Vorhaben durchsetzen zu können.
Gibt es darüber hinausgehend etwas zum Erfolg dieses Mannes zu sagen? Auffallend ist, daß er immer der gleichen Branche (Jalousien/Sonnenschutzplanen) treu blieb. Zwar geht aus dem Interview nicht hervor, ob er auch der gleichen Firma treu blieb, es steht aber fest, daß er stets im Verkauf war. Dieser Mann scheint also auf seinen Bahnen zu bleiben, die er sich einmal gelegt hat. Diese verläßt er nicht, um seine "Vorhaben" durchzusetzen. Vielleicht hätte er in einer anderen Branche mehr Geld oder sich schneller selbständig machen können. Das scheint ihm aber nicht wichtig zu sein. Seine gelegten Bahnen zu fahren ist seine "Droge". Damit hat er gute Erfahrungen gemacht und fühlt sich daher sicher. Dieses Wohlgefühl ist Teil seines Erfolgs.

8) Dieser Befragte war 58 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Schon mit 7 Jahren lernte er, Kabel zu verlegen. Er machte seine Ausbildung als Dreher und wurde mit 20 Jahren Magazinleiter und Einkäufer. In Weiterbildungskursen eignete er sich Lohn- und Personalverrechnungskenntnisse an. Mit 42 Jahren übernahm er eine Reinigungsfirma und Parkettschleiferei, in der auch seine Frau und sein Sohn mitarbeiteten. Zum Zeitpunkt der Befragung beschäftigte er rund 40 MitarbeiterInnen. Unter Erfolg versteht er Mitarbeitereinschulung und Teamarbeit. Sein Erfolgsrezept ist großer Arbeits- und Zeiteinsatz sowie laufende Kundenbetreuung.
Was läßt sich hier zum Erfolg noch herauslesen? Der Schritt in die Selbständigkeit wurde nicht alleine, sondern mit der gegründeten Familie gemacht. Dies geht konform mit seiner Vorstellung von Erfolg als Teamarbeit. Er sieht sich nicht als Einzelkämpfer stark, sondern in seinem aufgebauten ("eingeschulten") Team, das er auf den Weg zum Erfolg führt. Der Einstieg in die Selbständigkeit als "familäres Team" hat eine Zeit gedauert. Dafür ist die Entwicklung kontinuierlich: innerhalb von 16 Jahren konnten rund 40 MitarbeiterInnen angestellt werden. Das Arbeiten in Netzwerken (auf der einen Seite die MitarbeiterInnen, auf der anderen Seite die KundInnen) ist zwar arbeits- und zeitaufwendig, wird aber durch "gegenseitige Hilfsbereitschaft" abgefedert. Damit ist gewährleistet, daß Arbeit zwar Arbeit bleibt, sich aber niemand dabei überanstrengen muß. Der Erfolg kann auch genossen werden - und zwar ohne schlechtes Gewissen, weil im Team.

* Handel mit (elektro-)technischen Geräten

In dieser Sparte wurden wesentlich mehr Interviews mit Männern als mit Frauen für die Erhebung berücksichtigt.

Männliche Befragte

1) Der Befragte war 26 Jahre alt. Er hat im Ausland die Handelsakademie besucht, zwei Jahre Wirtschaftslehre an der Universität studiert und ist dann nach Österreich gekommen. Gemeinsam mit seinem Bruder hat er hier zuerst eine Firma für Handel mit Lebensmittel gegründet. Dann wurden sie Generaldistributoren für eine amerikanische Firma, die Ersatzteile für Industriemaschinen herstellt, mit Niederlassungen in Bosnien, Serbien, Slowenien, Kroatien und Tschechien. Auf die Frage, ob er sich als erfolgreich sieht, antwortet er, daß er eigentlich in Österreich studieren wollte, aber den Schritt zum Geschäftsmann nicht bereut. Unter Erfolg versteht er das Erreichen von seinen Zielen. Hier will er noch mehr erreichen als ihm bisher gelungen ist. Zum Beispiel bleibt ihm wenig Zeit für das Privatleben, er will aber bald eine Familie gründen. Sein Ziel vor Augen zu haben, motiviert ihn. Seine Erfolgserlebnisse geben ihm Kraft. Weil er noch sehr jung ist, hatte er ursprünglich Probleme, von den Mitarbeitern ernst genommen zu werden. Aber mittlerweile konnte er Erfahrungen sammeln, was die Mitarbeiter an ihm schätzen. Sein Erfolgsrezept lautet, eine Marktnische zu finden und sich auf diese zu konzentrieren, sich nicht zwischen verschiedenen Gebieten zu "zerfetzen". Viel Arbeit und Durchstehvermögen sowie Teamarbeit gehören dazu.
Was macht nun den Erfolg dieses jungen Mannes aus? Auffallend ist, daß seine Vorstellung vom Erfolg im Widerspruch zu seinem persönlichen Erfolg zu stehen scheint. Denn sein Ziel vor Augen war zunächst ein Studium in Wien, das er aber nicht realisiert, sondern stattdessen eine Firma mit seinem Bruder gegründet hat. Tatsache aber ist, daß der Befragte flexibel genug war, die sich ihm bietende Gelegenheit zu nützen und sich ein anderes Ziel (als das Studium) zu setzen, um darin seinen Erfolg (und die Motivation) zu finden. *Zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtige Entscheidung treffen*, könnte hier das Motto des Befragten sein. Und das paßt auch mit seinem Erfolgsrezept zusammen: die richtige Nische zu finden und sich darauf zu konzentrieren. So hat er konsequenterweise sich voll für die Firma entschieden und nicht parallel dazu ein Studium begonnen, was ja auch im Rahmen des Möglichen hätte sein können. Er hat also seine volle Konzentration (viel Zeit und Arbeit) in die Firma investiert, die ihn ökonomisch zufriedenstellen dürfte. Außerdem spricht der Befragte davon, noch mehr erreichen zu wollen, als er bisher erreicht hat. Wenn er also beim Erfolg vom Erreichen seines Zieles spricht, meint er eigentlich das Erreichen eines Etappenzieles als Vorstufe zur Erreichung des Hauptzieles. Das erklärt auch seine weitere Motivation, wenn er ein solches Etappenziel erreicht hat, weil ihn das an sein Hauptziel näher heranführt - auf dem Weg seines Erfolgs.

2) Der Befragte war 34 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Sein letzter Schulabschluß war die AHS-Matura. Er studierte einige Jahre an der WU und brach das dann zugunsten eines Wirtschafts-Wifi-Lehrgangs ab. In der Folge war er zwei Jahre als Verkaufsleiter in einer Farben- und Lackfabrik tätig. Weil er sich dort aber nicht entfalten konnte wechselte er in das Unternehmen seines Vaters, in dem er sich vom Product Manager über den Sachbearbeiter bis zur Geschäftsleitung aufarbeitete. Erfolg ist für ihn, das Vorgenommene erreicht zu haben und damit glücklich zu sein bzw. eine schwierige Situation gemeistert zu haben. Er sucht in allem das Positive, um damit ein Ziel zu erreichen. Er selbst sieht sich als erfolgreich, weil er zufrieden und glücklich ist. Zu wissen, was er erreichen will unter Einbeziehung diverser Einflüsse und das Stecken realistischer

Copyrighted material

Ziele, macht seinen Erfolg aus sowie Freude und persönliches Engagement. Von seinem Vater hat er gelernt, daß man arbeiten muß, wenn Arbeit ansteht und nicht, wenn man gerade Lust dazu hat.

Der Erfolg dieses Mannes liegt vor allem in der Fähigkeit, Positives zu erkennen und damit glücklich und zufrieden sein zu können. Sein Ehrgeiz verbietet es ihm nicht, sein Leben auch zu genießen. Er spricht davon, daß seinen Erfolg ausmacht, daß er weiß was er will. Seine Jahre an der WU haben gezeigt, daß das nicht immer so war. Das Positive, das er daraus gemacht hat, war, daß er sich nicht in das Studium verbissen, sondern klar für eine andere Variante entschieden hat. Sobald dieser Weg (3semestriger Wifi-Kurs) eingeschlagen war, kam er seinem Ziel (glücklich und zufrieden zu sein) näher. Der Eintritt in die Firma seines Vaters erfolgte dann auch zu einer Zeit, in der er adult genug war, damit selbstbewußt umgehen zu können und die Firma für sich als Chance zur Selbstverwirklichung zu sehen. Wichtig waren dabei sicherlich - für ihn persönlich und die Firma - die Erfahrungen, die er außerhalb der Firma gewonnen hatte. Das Verbinden von Familie und Arbeit in einem harmonischen Verhältnis scheint das zu sein, was er selbst als Kind erfahren hat und nun als Erwachsener (glücklich und zufrieden) lebt.

3) Der Befragte war 35 Jahre alt. Sein höchster abgeschlossener Schulabschluß war die Handelsakademie. Im Anschluß daran machte er Wifi- und ÖCI-Kurse zum Bilanzbuchhalter und Controller. Seit 14 Jahren ist er bereits in seiner Firma, in der er vom Finanzbuchhalter zum Prokurist avancierte. Unter Erfolg versteht er, etwas bewegen zu können bzw. etwas zu machen, daß er auch tun würde, wenn er schon Millionen Schilling hätte und eigentlich nicht mehr arbeiten müßte. Persönliche Weiterentwicklung und finanzieller Erfolg sind in diesem Zusammenhang Begleiterscheinungen. Er selbst sieht sich nach seiner o.a. Definition als erfolgreich. Mehr zu machen, als man eigentlich tun müßte, Fleiß und Flexibilität machen seinen persönlichen Erfolg aus. Vorausschauend zu denken und (real umsetzbare) Visionen zu entwickeln gehört dazu. Ledig zu sein, hilft flexibler zu sein. Seine Einsatzbereitschaft und Flexibilität hat er schon als Kind gelernt, weil seine Eltern Nebenerwerbsbauern waren und er ihnen neben der Schule bei der Arbeit geholfen hat. Sein Erfolgsrezept ist, die richtige Einstellung zur Arbeit zu haben, die bei ihm zum Leben wie das Essen und Schlafen dazu gehört. Außerdem ist es für ihn wichtig, nicht als Einzelkämpfer sondern im Kollektiv zu agieren und ausgeglichen zu sein, um Erfolg zu haben.

Der Erfolg dieses Befragten liegt sicherlich - neben seinen eigenen angeführten Kriterien - in der Kontinuität. Sofort nach seinem Schul- und Kursabschluß begann er in einer Firma zu arbeiten, der er bis heute treu blieb. Aus diesem Kontext ließe sich auch erklären, warum das Ledigsein sich für ihn nicht als Problem darstellt bzw. von ihm als Opfer seiner Firma gegenüber gesehen wird: die Firma ist mittlerweile eine Art Familienersatz für ihn geworden. Er kennt sie und fühlt sich darin so wohl, daß er auch hingehen würde, wenn er es eigentlich finanziell nicht mehr nötig hätte hinzugehen. Seine Investitionen in die Firma (Zeit und Arbeit) sind für ihn Investitionen in seine Familie. Insoferne macht sein Erfolgrezept, die richtige Einstellung zur Arbeit zu haben, Sinn ebenso die Hervorhebung des Kollektivs, in das er sich eingebettet hat. Damit kommt er auch seinen Kindheitserlebnissen nahe, in denen Familie immer auch Arbeit geheißen hat.

4) Der Befragte war 38 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Sein höchster Schulabschluß war die HAK-Matura, die er mit 20 Jahren in Abendkursen machte. Darüber hinausgehend besuchte er Wifi-Kurse und inskribierte 4 Semester an der Fernuniversität Hagen. Mit 23 Jahren war er Junior-Geschäftsführer, mit 26 Jahren Geschäftsführer bei einer Farben- und Lackefirma. Mit 33 Jahren wechselte er als Geschäftsführer in die Handelsfirma mit (elektro-)technischen Geräten. Unter Erfolg versteht er, etwas bewegen und verändern zu können. Insofeme sieht er sich selbst auch als erfolgreich an. Seine hohe Einsatzbereitschaft (bis ins Masochistische), sein Ehrgeiz, absolute Korrektheit, Integrität und Vertrauenswürdigkeit sind seine persönlichen Erfolgskriterien. Bei Niederlagen ist es für ihn wichtig, keinesfalls zu resignieren, sondern neue Strategien einzuschlagen. Die Arbeit ist sein Hobby. Sein Erfolgsrezept ist, auf den Erfolg warten zu können, der sich bei harter Arbeit irgendwann von selbst einstellt. Was macht den Erfolg dieses Mannes aus? Etwas bewegen und verändern zu können, ist sein Ansatz. Der Handlungs- und Entscheidungsspielraum eines Geschäftsführers dürften damit im Einklang stehen. Allerdings schränkt er hier ein, daß ihn sein Motor zum Erfolg - sein Ehrgeiz - mitunter leiden läßt (Stichwort: Masochismus). Das heißt, daß sein Einsatz mitunter höher ist als das Ergebnis des Erfolgs. Der Befragte ist darauf nicht präziser eingegangen. Dennoch kann davon ausgegangen werden, daß dieser Mann mehr bewegen möchte, als er es tut. Vielleicht hat er politische Ambitionen, die ihm selbst (noch) nicht bewußt sind. Jedenfalls hat er ein Ziel, das er (noch) nicht spezifiziert hat und worauf er hinarbeitet. Die Unkonkretheit dieses Ziels läßt ihn mehr arbeiten, als seine konkreten Ziele es verlangen würden. Das Ergebnis sind mitunter (für den Befragten) unerwartete Erfolge, die sich auf dem Weg zum nicht spezifizierten großen Ziel einstellen, die ihm sein Erfolgsrezept suggerieren: auf den Erfolg warten zu können, der sich bei harter Arbeit irgendwann von selbst einstellt.

5) Der Befragte war 38 Jahre alt und in der Schweiz geboren. Er wuchs multikulturell (französisch-, italienisch- und deutschsprachige Schweiz) auf. Er absolvierte eine Schlosserlehre und schloß mit 23 Jahren eine kaufmännische Berufschule ab. Dann übernahm er für zwei Jahre die Leitung des Verkaufinnendienstes einer Firma währenddessen er zum Verkaufsleiter ausgebildet wurde. Mit 25 Jahren wechselte er als Produktmanager zu einer anderen Firma, in der er zum Marketingleiter ausgebildet wurde. Mit 29 Jahren wechselte er abermals die Firma, in welcher er ein Jahr später als Marketingleiter die Tochtergesellschaft übernahm. Dann, mit 30 Jahren, gründete er mit seinem Bruder in Deutschland eine eigene Elektroinstallationsfirma. Nach einigen Monaten zählte das Unternehmen mehr als 50 Mitarbeiter. Vier Jahre später verkaufte er seine Firmenanteile und ging in die Schweiz zurück. Mit 35 Jahren wurde er bei einem (elektro-)technischen Handelsunternehmen angestellt und dort ein Jahr später internationaler Marketingleiter. Ein Jahr darauf übernahm er die Geschäftsführung in Wien. Mit seinem Bruder gründete er darüber hinaus die "Havel-

Copyrighted material

städtische Mittelstandsvereinigung" in Berlin, mit dem Ziel der Arbeitsplatzerhaltung, Neuschaffung von Arbeitsplätzen und Ausbildung der Mitarbeiter. Unter Erfolg versteht er einen langfristigen Firmenaufbau und Zusammenhalt der Mitarbeiter. Eine Niederlage ist, wenn er sein Ziel nicht erreicht. Sein Erfolgsrezept lautet, selbst enorm motiviert und fachlich ausgebildet zu sein, die Mitarbeiter richtig auszuwählen und Theoretisches in die Praxis umsetzen zu können.

Was kennzeichnet über das bereits Gesagte hinausgehend den Erfolg dieses Mannes? Interessant ist hier, daß er das Wort Flexibilität nicht nennt, sie aber lebt. Vom Schlosser zum Kaufmann, der zunächst im Verkauf und dann im Marketingbereich eingesetzt ist, genoß er fundierte Ausbildung. Er war geschickt genug, es sich so einzurichten, daß stets die Firmen für seine Ausbildung sorgten. Hinzu kommt seine Bereitschaft zur Mobilität, die ihm einen größeren Markt erschloß und ihn mitunter auch nach Wien gebracht hat. Sicherlich kamen ihm auch seine Sprachkenntnisse zugute. Sein Erfolgsweg ist also nicht geradlinig im herkömmlichen Sinne, sondern verläuft über leitende Positionen als Angestellter zur Selbständigkeit zu einer international leitenden Stellung eines Geschäftsführers. Seine Ziele dürften also kurzfristig sein, sodaß er nach deren Erreichung wieder nach allen Richtungen hin offen ist. Diese Offenheit, die den Befragten zu leiten scheint (im Gegensatz zu anderen, die sich z.B. von Ehrgeiz leiten lassen), dürfte ein weiteres Charakteristikum seines Erfolgs sein. Seine multikulturelle Erziehung mag darauf großen Einfluß gehabt haben.

6) Der Befragte war 38 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er schloß mit 17 Jahren die Handelsschule ab und war dann zehn Jahre bis zum Schalterleiter in einer Bank tätig. Mit 27 Jahren wechselte er als Bediensteter zur Gemeinde. Mit 32 Jahren wurde er bei seiner Partnerin Geschäftsführer einer Bahnpalettenverleih- und -verkauffirma. Erfolg ist für ihn Harmonie, das ist Glück im Menschen selbst. Niederlagen sieht er als Herausforderung, nach neuen Ideen zu suchen. Er selbst sieht sich manchmal als erfolgreich, manchmal aber auch nicht. Seinen spezifischen Erfolg macht sein Mut zur Selbständigkeit aus. Realistische Ziele, Spaß bei der Arbeit, Ehrgeiz und Zielstrebigkeit sind weitere Erfolgsindikatoren. Was ist Erfolg bei diesem Befragten? Seine Bank- und Gemeindetätigkeiten zeigen zunächst das Bild eines Angestellten, der nach Sicherheit sucht. Denn diese beiden Bereiche garantierten im Grunde einen "gesicherten" Posten, die für die Tätigkeiten, die der Befragte ausübte, auch moderat entlohnt wurden. Sein Mut, diese Sicherheit aufzugeben, ist demnach tatsächlich ein wesentlicher Faktor für seinen Erfolg.

Nun kann es aber sein, daß ihm die Tätigkeiten im "sicheren Job" keinen Spaß machten, den er aber als wesentlich für die Arbeit anführt. Und/oder aber seine Aufstiegs-, Entgeltmöglichkeiten paßten nicht mit seinem Ehrgeiz zusammen. Sodaß die Lust auf Spaß bei der Arbeit und/oder sein Ehrgeiz sicherlich Motor für den Sprung in die Selbständigkeit waren. Seine Zielstrebigkeit wäre allerdings eher als Konsequenz zu beschreiben, in dem Sinne, daß er seine Entscheidungen konsequent verfolgt. Denn obwohl er sich nicht sicher darüber ist, sich als erfolgreich zu sehen oder nicht, weicht er vom Weg der Selbständigkeit nicht mehr ab.

7) Der Befragte war 39 Jahre alt und verheiratet. Er lernte in einem elektrotechnischen Unternehmen Elektromechaniker und sammelte als Monteur praktische Erfahrungen. Er verzeichnete dann für In- und Auslandsprojekte in der Gebäudeleittechnik berufliche Erfolge. Mit 28 Jahren übernahm er die Leitung für die technische Abteilung Vertrieb, Verkauf und Marketing im Investitionsgüterbereich desselben Unternehmens. Für ihn gehört zum beruflichen Erfolg auch ein zufriedenes Leben, Familie, Gesundheit, Glück und Fleiß.

Eine Niederlage ist für ihn das Nichterreichen eines Ziels. Er selbst sieht sich als erfolgreich, räumt aber ein, daß es immer noch ein bißchen besser gehen könnte, weil es in der Natur liegt, nach Höherem zu streben. Für ihn waren Kollegen und Vorgesetzte Vorbilder, die mit einer Lehre begannen und Karriere im Unternehmen machten. Sein Erfolgsrezept lautet, kommunikativ zu sein, dazulernen zu wollen und fachliche Weiterbildung. Was heißt hier Erfolg? Kontinuität bzw. Firmentreue könnte hier ein Stichwort sein. Durch andere hat der Befragte erfahren, daß es sich lohnt, dem einen Unternehmen treu zu bleiben und sich darin zu engagieren. Diese Strategie ging für ihn auf. Er ist mit seiner Position zufrieden, obwohl er einräumt, daß sie noch besser sein könnte. In diesem Sinne wird er auch seine Strategie weiterverfolgen, sein Bestes im Unternehmen geben und die Erfolgsleiter noch weiter hinaufklettern. Glück in diesem Kontext heißt auf gesichertem Terrain (von seinem Posten aus) weitere (von Vorgängern frei werdende) Sprossen ohne Fehltritt auf der Leiter erklimmen zu können.

8) Der Befragte war 41 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er hat ein Wirtschaftsstudium an der WU abgeschlossen und wollte immer schon finanziell unabhängig sein, sodaß er neben dem Studium gearbeitet hat. Er stieß damals auf eine innovative schottische HiFi-Firma, deren Generalvertretung er in Österreich übernommen hat. Seine Vorstellungen von Erfolg haben sich mit zunehmendem Alter laufend geändert. Was ihm früher wichtig war, ist es ihm jetzt nicht mehr. Heute ist ihm die Familie wichtig, aber um sie genießen zu können, braucht er einen finanziellen Hintergrund. Dafür muß er hart arbeiten. Früher hat er 14 Std. täglich gearbeitet, ohne Wochenenden und Urlaube. Heute sind es 10 Std. pro Tag, die er arbeitet und seinen Mitarbeiterstand hat er von 40 auf 8 reduziert.

Als seine wichtigste Eigenschaft bezeichnet er seine Neidlosigkeit. Auf die neuen Märkte muß er immer schneller reagieren und flexibler in der Unternehmenspolitik sein. D.h., daß er mit Produkten handeln muß, die der Zeit voraus sind. Voraussetzung für Erfolg in der Zukunft ist die Innovation. Sein Erfolgsrezept lautet, Glück zu haben und im richtigen Moment am richtigen Platz zu sein. Erfolg ist oft ein Zufallsprodukt.

Was läßt sich hier an Erfolg herauslesen? Der Befragte koppelt Erfolg an seine Werte, die sich im Laufe der Zeit verändert haben. Materielles dürfte ihm in jüngeren Jahren wichtiger gewesen sein, als Immaterielles (hier: die Familie z.B.). In diesem Zusammenhang dürfte Lebensqualität eine Rolle spielen. Um diese zu vergrößern (mehr Freizeit für die Familie zu haben) hat der Befragte sein Arbeitsvolumen sowie das des Unternehmens geschrumpft. Wahrscheinlich nimmt der Befragte damit einhergehende auch nachteilige (finanzielle) Wirkungen wahr, weshalb er die Neidlosigkeit anführt.

Copyrighted material

Diese dürfte sich darauf beziehen, daß immaterielle Güter die materiellen zu seiner Zufriedenheit ersetzen. Damit untermauert er seine Strategie, mit der er zufrieden ist. Glück, das er als Erfolgsindikator anführt, ist dabei insoferne zu relativieren, als der Befragte nie darauf wartete, daß ihm etwas in den Schoß fällt. Sondern er hat - neben seiner Ausbildung - sich für eine innovative Firma bzw. ein innovatives Produkt sensibilisiert, d.h. offengehalten bzw. hat sie gesucht - und deshalb konnte er sie (die Firma, das Produkt) auch "finden". Sein Glück war, daß er das Produkt dann auch absetzen konnte bzw. hat er wahrscheinlich auch Arbeit in das Marketing investiert, was wiederum das "Glück" relativiert. Sein Arbeitseinsatz, Eifer und wohl auch Ehrgeiz haben ihn in seine Position gebracht, in der er ist.

9) Der Befragte war 41 Jahre alt, verheiratet und Vater eines Sohnes. Er schloß die kaufmännische Lehre ab und machte in Abendkursen die Handelsakademie nach. Mit 16 Jahren begann er in einem österreichischen Konzern zunächst in der Walzwerklogistik, dann - mit 23 Jahren - im Verkauf zu arbeiten. Mit 32 Jahren war er für den Vertrieb nach Nord- und Südamerika und Sondergeschäften beauftragt.

Mit 34 Jahren war er dann für den Verkauf von Großflächen für Europa verantwortlich. In der Zeit der Sondergeschäfte lernte er den Geschäftsführer einer Firma, die insbesondere Handel mit elektronischen Bauteilen und Maschinen mit den ehemaligen Oststaaten führt, kennen und pflegte die daraus entwickelte Freundschaft. Als der Geschäftsführer in Pension ging, bot er dem Befragten seine Nachfolge an, die dieser annahm. So wurde er mit 38 Jahren Geschäftsführer dieser Firma. Er brachte ihr innerhalb von zwei Jahren eine 100%ige Verkaufssteigerung und sieht sich deshalb mit seinem Team, das er zusammenführte, als erfolgreich.

Erfolg ist für ihn berufliches Weiterkommen, Weiterbildung, Zufriedenheit und Harmonie in der Familie. Den Verkauf bezeichnete er als seine erste Ehe. Und in der zweiten (echten) Ehe ist er auch sehr glücklich. Mit Niederlagen muß man sich, seiner Ansicht nach, auseinandersetzen, sie analysieren und daraus lernen. Sein Erfolgsrezept lautet, arbeiten und flexibel zu sein. Geschäftliche Interessen haben immer Vorrang zu haben. Selbst Entscheidungen zu erarbeiten, hat ihm sein damaliger Chef gelehrt.

Was läßt sich hier desweiteren zum Erfolg des Befragten herauslesen? Er arbeitete 22 Jahre für ein und dasselbe Unternehmen, um dann in ein anderes als Geschäftsführer zu wechseln. Also ist auch diesem Befragten Kontinuität wichtig. Selbst der Unternehmenswechsel paßt in dieses Konzept: Denn schon Jahre zuvor kannte er die Unternehmenskultur durch seinen Geschäftsfreund, der ihm den Übergang sicherlich erleichterte. Kontinuität steht in Bezug zur Planung, beide bedingen einander. D.h. wenn der Befragte Erfolg im Unternehmen haben wollte, mußte er ihn anvisieren, sich (kleine) Ziele (nacheinander) gesteckt haben, immer weiter bis zu dem Zeitpunkt, wo sich ein Wegweiser in ein anderes Unternehmen ergab. Wieder war genügend Zeit vorhanden, um die Entscheidung und die damit einhergehenden nötigen Vorbereitungen zu treffen, als auch ein guter (Geschäfts)freund, der ihn förderte. Das muß es gewesen sein, was in des Befragten Erfolgsrezept "arbeiten und flexibel sein" mündete.

10) Der Befragte war 42 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Nach seiner Ausbildung zum HTL-Ingenieur belegte er ein Schnuppersemester Jus, entschied sich aber dann doch für den Bankenbereich. Dort hat er sein EDV-Wissen durch Bankenfachwissen bereichert und zusätzlich eine Ausbildung zum Trainer für Organisationsfragen gemacht. Dies war die Grundlage für seine jetzige Position als Prokurist und Unit Manager bei einem (Elektro-)technischen Konzern. Erfolg heißt für ihn, auf seine Leistung stolz sein zu können. Aber auch die Verwandlung von Skepsis bei einer Entscheidung in Euphorie sieht er als Erfolg. Sein Erfolgsrezept lautet, alle seine Ziele mit sportlichem Ehrgeiz anzugehen. Der Blick für das Wesentliche und Kommunikationsstärke sind weitere Erfolgsindikatoren. Das Interesse für den eigenen Bereich und die ständige Auseinandersetzung damit gehören ebenfalls dazu.

Wie ist Erfolg hier über das oben Gesagte hinausgehend zu skizzieren? Dieser Mann hat zunächst seine eigenen Interessen und Fähigkeiten ausgelotet, um dann seine persönliche Nische (Technik-, EDV-, Bankenkenntnisse) in einem Großunternehmen zu finden. Sein Blick für das Wesentliche dürfte sich darauf bezogen haben, daß er sich seinen Interessen entsprechend nicht zu sehr in die verschiedensten Richtungen verstieg, sondern versuchte, diese gebündelt einzusetzen. Seine Kommunikationsstärke dürfte darin liegen, die richtigen Leute angesprochen zu haben bzw. anzusprechen, wodurch er auf den für ihn richtigen Platz für die Umsetzung seiner Fähigkeiten gekommen ist bzw. kommt. Sein aktiver Einsatz sowohl in Richtung Aus- und Weiterbildung als auch in Richtung Zugehen auf andere Menschen und mit ihnen kommunizieren sind v.a. charakteristisch für seinen Erfolg. Indem er seine Aktivitäten auch selbst nachvollziehen kann, ist er berechtigt stolz auf seine Leistungen - und damit auch für sich selbst erfolgreich.

11) Dieser Befragte war 43 Jahre alt und verheiratet. Er schloß mit 19 Jahren die Fachschule für Elektronik ab und stieg dann als Angestellter ins Berufsleben ein. Nach ein bis zwei Jahren wechselte er immer wieder die Firma, insgesamt drei Mal. Mit 29 Jahren gründete er dann seine eigene Firma, in der er mit elektrotechnischen Artikeln handelt. Erfolg heißt für ihn überleben. Sein eiserner Wille zum Ziel zu gelangen war ausschlaggebend für seinen Erfolg. Niederlagen sind für ihn dazu da, um doch noch einen Erfolg daraus zu machen. Niki Lauda ist sein Vorbild.

Was läßt sich hier zum Erfolg des Befragten noch sagen? Man kann davon ausgehen, daß dieser Befragte die Herausforderung sucht. Der mehrmalige Firmenwechsel in jungen Jahren ist ein Indiz dafür, ein anderes ist sein Vorbild Niki Lauda. Die Herausforderung steht synonym dafür, die Grenzen seiner selbst auszuloten. Der Befragte sprach vom Überleben - und in diesem Kontext macht es Sinn, mit Niki Lauda als Vorbild im Hintergrund wird es ganz deutlich. Dieser Mann ist das Gegenstück zu jenen, die die Sicherheit suchen. Mit einem bestimmten Ziel im Kopf, wird es "eisern" verfolgt - ohne Rücksicht auf mitunter prekäre Umstände. Die Risikobereitschaft des Befragten dürfte demnach sehr hoch sein und ihn auch dorthin gebracht haben, wo er jetzt steht. Der eiserne Wille steht für harte Arbeit, um das gesteckte Ziel zu erreichen.

12) Dieser Befragte war 44 Jahre alt und verheiratet. Er hat die

Copyrighted material

HTL absolviert und für eine schwedische Firma die Bauleitung auf Baustellen in verschiedenen europäischen Ländern übernommen. Er war 20 Jahre als Service- und Verkaufsleiter in der Werkstättenbranche tätig und übernahm mit 41 Jahren die Geschäftsführung einer deutschen Firma (Verkauf von Werkstättengeräten), die auf den österreichischen Markt kommen wollte. Unter Erfolg versteht er, auch in schwierigen Zeiten Arbeitsplätze erhalten zu können, pflichtbewußt, ernsthaft und zuverlässig zu sein und funktionierende Teamarbeit. Eine Niederlage sieht er als Chance, aus Fehlern zu lernen und diese Kenntnisse daraus zu nützen. Auf die Frage, ob er sich als erfolgreich sieht, antwortet er, daß er ehrgeizig sei und bemüht, den Veränderungen auf dem Markt gerecht zu werden. Vorbilder sind für ihn Menschen, die etwas bewegen können, ehrlich und zuverlässig sind. Sein Erfolgsrezept lautet, Ideen zu haben, handeln und sich um Kunden zu bemühen. Sein Streben, weiterzukommen, war seiner Ansicht nach für seinen Erfolg ausschlaggebend. Er lebt mit der Firma.

Interessant bei diesem Mann ist, daß er Erfolg nicht nur auf sein persönliches Umfeld bezieht, sondern auch das sozio-ökonomische Umfeld am Arbeitsmarkt generell mitdenkt. "Arbeitsplätze zu erhalten" impliziert natürlich auch, den eigenen. Allerdings deckt seine Definition einen breiteren Horizont ab: Er stellt überindividuelle Ziele über seine eigenen. Neben seinem Ehrgeiz ist hier auch das Pflichtbewußtsein gegenüber anderen (seinen Mitarbeitern z.B.) sein Motor auf dem Weg zum Erfolg, seine treibende Kraft. Diese Kraft wird von außen genährt. Denn sein Bemühen um Kunden, das im Vordergrund zu stehen scheint, wird ihm von ihnen (beim Kauf) gedankt werden. Wahrscheinlich transportiert er sein soziales Engagement als Firmenphilosophie im Umgang mit seinen MitarbeiterInnen und auch KundInnenen mit. Diese scheinen es ihm zu danken, denn seine Strategie dürfte von Erfolg getragen sein, sonst hätte er sie geändert (Stichwort: Niederlage).

13) Dieser Befragte war 45 Jahre alt und verheirat. Mit 19 Jahren hat er in Hochfrequenz- und Nachrichtentechnik die HTL in Mödling abgeschlossen. Dann war er ein Jahr als Techniker in einem Entwicklungslabor tätig. Anschließend war er fünf Jahre als Verkaufsingenieur für elektronische Bauteile zuständig. Mit 24 Jahren übernahm er bei einer anderen Firma als stellvertretender Leiter den Ein- und Verkauf von Baumaschinenersatzteilen in ganz Europa. Mit 37 Jahren wechselte er als Einkaufschef zu einer amerikanischen Tochterfirma. Zwei Jahre später wurde er dort General Manager über 45.000 MitarbeiterInnen. Er ist damit europaweiter Ansprechpartner für die Logistik. Mit 40 Jahren wurde er Direktor.

Erfolg ist für ihn, selbstgesteckte Ziele zu erreichen. Niederlagen hat er noch nicht erlitten. Jedes Erfolgserlebnis gibt ihm neue Kraft. Außerdem steckt hinter ihm als erfolgreichen Mann eine ihn unterstützende Frau. Vorbilder hat er keine, weil er immer seinen eigenen Weg gegangen ist. Sein Erfolgsrezept ist, gute und motivierte Mitarbeiter zu haben. Pünktlichkeit, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind weitere Erfolgsindikatoren. Für seinen persönlichen Erfolg war ausschlaggebend, daß er sich nie in etwas verbissen hat, d.h., daß er seine Karriere nie stur geplant hat. Er legt auf Status keinen besonderen Wert und besitzt ein gesundes Selbstbewußtsein. Er arbeitet viel und nimmt wenig Rücksicht auf sich selbst.

Der Erfolg dieses Mannes scheint darin zu liegen, alles was ihm widerfährt, positiv besetzen zu können. Sodaß er Niederlagen, sobald sie sich abzeichnen, so erfolgreich entgegenarbeitet, daß er sie nie mit voller Wucht als solche erlebt. Wie kann ihm das gelingen? Er spricht davon, daß er seine Karriere nie stur geplant hat. Das kann heißen, daß er mit viel Arbeit ("und wenig Rücksicht auf sich selbst") seinen Weg in der Firma so gegangen ist, wie man ihn ihm gewiesen hat. Bot man ihm die Gelegenheit, einen größeren Schritt nach vorne zu machen, nahm er sie an. Die Initiative dafür dürfte aber nicht von ihm ausgegangen sein - er sprach von Angeboten. Ein solches Vorgehen vermeidet von vornherein Konflikte und Enttäuschungen. Die kontinuierliche harte Arbeit andererseits wird (nach 13 Jahren) den angestrebten Erfolg (zunächst als Einkaufschef) mit sich gebracht haben.

14) Der Befragte war 47 Jahre alt, verheiratet und Vater dreier Kinder. Er hat mit 18 Jahren mit Auszeichnung maturiert und im Anschluß daran nach 8 Semestern sein Studium an der TU-Wien abgeschlossen. In den Sommermonaten arbeitete er als Ferialpraktikant (für die Autobahn-, Grundbuch- und Luftbildvermessung) in Schweden, in der Schweiz und in London. Mit 22 Jahren stieg er in das Unternehmen seines Vaters ein. Mit 27 Jahren war er selbständiger Bauunternehmer. Mit 41 Jahren erhielt er zum ersten Mal den österr. Staatspreis für Consulting, vier Jahre später erhielt er ihn noch einmal. Erfolg ist für ihn persönliche Zufriedenheit.

Interpretationen zum Erfolg, die zwischen diesen Zeilen zu lesen sind, lassen den Befragten als sehr zielstrebig erkennen: die Matura mit Auszeichnung und das abgeschlossene Studium in der Mindestzeit sind Indikatoren dafür. Die Auslandsaufenthalte in den Studiensommermonaten lassen sein breites Interesse für seine Arbeit erkennen.

Schon sehr früh hat er sich also mit seinem künftigen Beruf (als Bauunternehmer im Betrieb seines Vaters) identifizieren können, ansonsten hätte er seine Ausbildung nicht gleich direkt und in kürzester Zeit abgeschlossen. Sein Vater muß ihm wohl Freude an dieser Arbeit vermittelt haben, denn anders ginge die persönliche Zufriedenheit mit dem Erfolg nicht einher. Darüber hinausgehend muß es ein äußerst gutes Vater-Sohn-Verhältnis (gewesen) sein, weil der Vater schon nach fünf Jahren das Unternehmen seinem Sohn überließ.

15) Der Befragte war 48 Jahre alt, verheiratet und Vater dreier Kinder. Er ging in die Realschule und absolvierte eine Lehre als technischer Zeichner, die er mit 18 Jahren abschloß. Er arbeitete sich in der Firma zum Teilkonstrukteur hoch indem er sich das dafür erforderliche Wissen selbst aneignete.

Mit 26 Jahren bekam er dann das Angebot einer anderen Firma, die Abteilung Archiv und Pauserei zu übernehmen. Mit 30 Jahren führte er dort die Mikroverfilmung im kaufmännischen und technischen Bereich ein. Mit 39 Jahren wurde er Mitarbeiter des Fachnormenausschusses. Mit 43 Jahren machte er sich selbständig, nachdem er von seiner Firma "outsourced" wurde. Mit 46 Jahren wurde er Vorsitzender des Fachnormenausschusses. In der Zwischenzeit wurde seine vorherige Firma zu seinem Geschäftspart-

Copyrighted material

ner. Unter Erfolg versteht er leben, erleben und genießen.
Niederlagen sieht er als Herausforderung, etwas zu verändern, besser zu machen, aus Fehlern zu lernen.

Sein Erfolgsrezept ist die Bereitschaft zur Leistung. Durch Kommunikation und Teamarbeit kommt man zum Erfolg. Seine Eltern sind ihm Vorbilder, weil sie ihm gezeigt haben, aus Nichts etwas zu machen und dabei zufrieden zu sein. Aber auch seine Kinder haben ihn geprägt, indem sie keine Rücksicht auf den passenden oder unpassenden Zeitpunkt nehmen, um ihren Gefühlen freien Lauf zu lassen, ohne dabei schlechtes Gewissen zu haben. Sein Rat ist, aus einer gesicherten Position anzugreifen, um erfolgreich sein zu können. D.h. zuerst seine eigenen Voraussetzungen zu erfüllen, den background sichern und dann nach vorne zu ziehen.
Der letzte Satz des Befragten scheint im Widerspruch zu seiner eigenen Geschichte zu stehen. Wurde er doch von seiner eigenen Firma abgebaut, sodaß ihm das Anlaß für die Selbständigkeit war. Der sichere "background" liegt zunächst nicht wirklich nahe. Nur, der Befragte hat das wohl anders gesehen. Ihm ist seine Sicherheit er selbst: Zunächst hat er sich Wissen und Praxis in einer Firma angeeignet. Angewandt hat er dies bei der nächsten Firma, die ihm wohl ein besseres Angebot machte. Dort hat er durch Eigeninitiative brilliert und wohl schon sehr selbständig gehandelt, anders läßt sich "seine Einführung" der Mikroverfilmung im Unternehmen wohl nicht verstehen. Insoferne war es für den Befragten wohl kein Schock, von der Firma abgebaut worden zu sein, sondern vielmehr vielleicht der Anlaß für eine Überlegung, die schon länger in seinem Kopf vorhanden war: die Selbständigkeit. War er doch und handelte auch schon als Unternehmer, nur nicht im eigenen Unternehmen. Insoferne - wieder zurückkommend auf die Sicherheit - lag diese in seinem Können, das er schon jahrelang praktizierte und dem er vertrauen konnte. So "zog er nach vorne": in sein eigenes Unternehmen. Vertrauend auf sich selbst, kann er es sich auch leisten, zu genießen: Erfolg als Leben, Erlebnis und Genuß.

16) Der Befragte war 48 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er absolvierte eine kaufmännische Lehre und wurde mit 22 Jahren Juniorverkäufer bei einem Großunternehmen. Er war dann 10 Jahre lang im Verkauf tätig und wurde mit 32 Jahren Verkaufsleiter. Heute ist er Vertriebsdirektor für Großkunden. Erfolg ist für ihn Befriedigung des Ehrgeizes, die Umsetzung persönlicher Ziele. Er sieht ihn wie ein Match, bei dem er gewinnt. Erfolg macht Spaß, erfordert Zielstrebigkeit, Ehrgeiz und persönliche Ziele. Daneben sieht er eine Niederlage als Fehlentscheidung. Dabei räumt er ein, daß es keine 100%igen Niederlagen gibt, sondern kritische Punkte laufend überprüft und rechtzeitig korrigiert gehören.

Dabei ist das Hauptziel beizubehalten und die Teilziele zu adaptieren. Seine Kraft holt er v.a. aus der Familie, in der er sich geborgen fühlt. Sein Erfolgsrezept ist, mehr zu machen als notwendig ist. Teamarbeit und Umgang mit Menschen gehören dazu. Selbstverwirklichung und Entscheidungsfähigkeit, sowie Verbesserung von Traditionen sind ebenfalls wichtige Erfolgsfaktoren. Die Einstellung zur Arbeit und der Wille, etwas erreichen zu wollen machen seinen persönlichen Erfolg aus.
Erfolg bei diesem Befragten steht in klarem Zusammenhang mit Spaß, der wiederum mit der Einstellung zur Arbeit zutun hat. Dies ist ein spielerischer Ansatz, den der Befragte auch mit "Erfolg ist ein Match" zum Ausdruck bringt. Das Hauptziel heißt hier: gewinnen. Dabei stellt man sich auf den jeweiligen Partner ein - und adaptiert hierzu die Teilziele. Mehr zu machen als notwendig heißt dann, mehr zu machen als das Gegenüber bzw. die Gegenspieler, um besser als diese zu sein. Es kann aber auch heißen, mehr zu machen als der Trainer (der Chef) erwartet.
Damit fällt man (in der Regel positiv) auf. Das Verbessern von Traditionen wiederum kann das Aufbrechen alter, eingefahrener Denk- bzw. Verhaltensweisen sein. Hier Veränderungen vorzunehmen heißt auch, aus einer gewissen Distanz heraus agieren zu können, indem man "über den Dingen steht", sie beobachten und überdenken kann, um sie zu überholen, sprich: zu verbessern. D.h. daß man sich nicht vom Geschehen treiben läßt und mitten drin ist, sondern (zumindest) einen Schritt weiter vorne, um planen (u.a. beobachten und überdenken) zu können.

17) Der Befragte war 49 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er hat die Lehre als Elektrotechniker in einem der renommiertesten Unternehmen in Wien gemacht und seine Prüfungen mit Vorzug bestanden. Im Laufe der Zeit hat er 5 Gewerbeberechtigungen (u.a. für Elektroinstallations- und Videotechnik, Alarmanlagebau und Schlossertechnik) erlangt. Er machte sich selbständig und zählt zu den größten Elektromaterial- und Schalthändler Österreichs, in dem auch seine Frau mitarbeitet. Seit 10 Jahren arbeitet er nach dem Prinzip schneller als die anderen und mit seinem Spezialsortiment der Beste zu sein. Derzeit legt er besonderen Wert auf die Lichtfasertechnik. Außerdem arbeitet er mit Architekten zusammen und begann vor einem Jahr, den ersten Außendienstmitarbeiter zu beschäftigen.

Erfolg ist für ihn, sofort auf neue Produkte auf dem Markt zu reagieren. Niederlagen ergeben sich bei ihm, wenn er für positives Denken zuwenig Zeit hat. Er versucht Tiefschläge sofort ins Positive zu verwandeln und daraus zu lernen. Schwierigkeiten sieht er als Herausforderung an. Er hat Freude an seiner Arbeit und lebt nach dem Leitsatz seines Vaters: "Wenn man Lumpen kaut, kann man aufstehen." Sein Erfolgsrezept lautet, früh aufzustehen und spät schlafen zu gehen, mit dem Willen zur Arbeit. Sein Erfolg beruht auch darauf, seine Mitarbeiter laufend zu schulen und er selbst kann wohl ohne Arbeit nicht existieren. Sein Ziel ist, jeden Tag eine gute Tat zu vollbringen, Kontakt mit seinen Kunden zu haben, sie zu beraten und zu betreuen.
Was kann zum Erfolg dieses Mannes noch gesagt werden? Wenn er wirklich nach dem Motto seines Vaters lebt, dann ist er hart im Nehmen. Dies scheint auch sein Satz zu untermauern, in dem er Niederlagen als zuwenig Zeit zum positiven Denken beschreibt. Eisernen Willen zur Arbeit muß er dem gar nicht mehr hinzufügen, weil er auch so schon zu erkennen ist. Die fünf Gewerbeberechtigungen zeugen nicht nur davon, sondern auch von einer ausgesprochenen Risikostreuung innerhalb seines Unternehmens. Ist es doch unwahrscheinlich, daß er in allen fünf Sparten keinen Geschäftserfolg erzielt - und liegen sie doch nahe genug, um sich als Unternehmer nicht zu "verzetteln". Weil Arbeit zentral in seinem Leben für ihn ist, hat er

Copyrighted material

auch sein Privatleben damit verknüpft, indem er seine Frau miteingebunden hat. Das macht sie zu seiner Verbündeten und er braucht ihr gegenüber kein "schlechtes Gewissen" zu haben, wenn er zuviel Zeit in seiner Arbeit verbringt. Dies dürfte ihm auch schon deshalb wichtig sein, lebt er doch nach dem Pfadfinderprinzip: jeden Tag eine gute Tat vollbringen zu sollen.

18) Der Befragte war 50 Jahre alt. Er hat die HTL absolviert und danach erkannt, daß er für den Verkauf geboren ist und sich immer mehr von der Technik abgewandt. So arbeitete er für verschiedene Firmen im Verkauf bis ihn die jetzige Firma abwarb. In dieser wechselte er im Laufe der Jahre die Aufgabengebiete und ist heute Geschäftsführer im Bereich Engineering, Planung, Montage und Verkauf von Aufzügen. Erfolg ist für ihn, wenn man sieht, daß etwas weitergeht, wenn man im Leben etwas bewegen kann. Niederlagen gehören für ihn wie der Erfolg zum Leben. Er interessiert sich für bestimmte Menschen, wie sie ihr Leben aufbauen und agieren und schaut sich bei ihnen das ab, was er für sich brauchen kann. Sein Erfolgsrezept ist das Gesamtwissen über den Ablauf, die Schwachpunkte des Unternehmens und die Routine. Sein Ehrgeiz, immer weiterkommen zu wollen, war ausschlaggebend für seinen persönlichen Erfolg.

Was läßt sich hier zwischen den Zeilen zum Erfolg dieses Mannes herauslesen? Er scheint dynamisch zu sein, denn sein Verständnis von Erfolg beruht darauf, daß sich etwas bewegt bzw. weitergeht. Er führt dabei gar keine Ziele, keine bestimmte Richtung an, sondern die Bewegung an sich. Insoferne stellt eine Niederlage für ihn kein großes Problem dar, denn dabei gerät auch einiges in Bewegung, die er zum Leben braucht, wie den Erfolg, der auch einiges bewegt. Man könnte fast sagen, daß sich dieser Mann von der Bewegung treiben läßt, in eine bestimmte Richtung, die er nicht vorausplante. Ein Beispiel dafür ist sein HTL-Abschluß. Er hat sich dort fünf Jahre lang "bewegt", um danach daraufzukommen, daß die Technik ihn weniger interessiert als der Verkauf, der sich für ihn "herauskristallisierte". Insoferne ist für ihn typisch, daß er den Unternehmensablauf bei seinem Erfolgsrezept fokussiert und die Routine.

19) Der Befragte war 52 Jahre alt. Er hat in Nachrichtentechnik und Elektronik mit 18 Jahren die HTL abgeschlossen und danach geheiratet. Schon mit 17 Jahren war er Vater eines Sohnes, zwei weitere Kinder folgten in der Ehe. Mit 21 Jahren kam er in eine Firma, in der er für die Konstruktion und Reparatur von Diktiergeräten und Unterhaltungselektronik zuständig war. Später machte er sich mit einem Partner selbständig. Erfolg ist für ihn, wenn das, was man sich vornimmt, gelingt, mit seinem Leben zufrieden zu sein und seine eigenen Ziele zu haben. Niederlage heißt für ihn, durch persönliche Fehler Ziele nicht zu erreichen. Sie muß analysiert, neue Wege müssen eingeschlagen, aber das Ziel beibehalten werden. Seine Kraft bezieht er aus dem Reitsport und dem täglichen Training in der Früh. Sein Erfolgsrezept lautet, Freundlichkeit, Interesse am anderen, Zuverlässigkeit und zu seinem Wort zu stehen. Sein Fleiß und seine Weiterbildung waren ausschlaggebend für seinen persönlichen Erfolg.

Was liest sich hier zum Erfolg zwischen den Zeilen? Die Beibehaltung des Zieles trotz Niederlage läßt hier insbesondere aufhorchen. Dies steht in klarem Zusammenhang mit dem, was der Befragte als Erfolg versteht, nämlich das Gelingen dessen, was er sich vorgenommen hat. Der Befragte hat eine sehr klare Vorstellung davon, was er erreichen will und verfolgt dieses Ziel so lange, bis er es erreicht hat. Niederlagen sind bloß Stationen auf diesem Weg, es anders erreichen zu müssen. Wichtig ist ihm dabei, daß seine Ziele unbeeinflußt von seiner Umwelt sind, denn nur wenn er diese erreicht hat, kann er zufrieden mit seinem Leben sein. In diesen Stellungnahmen läßt sich Kompromißlosigkeit orten, die auch eine gewisse Härte ihm selbst gegenüber mit sich bringen (z.B. viele Arbeitstunden im Geschäft). Denn selbst wenn andere Menschen ihn bereits für erfolgreich halten, kann ihn das z.B. nicht zu weniger Arbeit veranlassen, wenn er persönlich andere Vorstellungen von seinem Erfolg hat. Der Maßstab für seinen Erfolg ist er selbst.

20) Der Befragte war 54 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er hat in Elektrotechnik die HTL in Kärnten abgeschlossen und trat mit 20 Jahren in Wien als Prüffeldtechniker für Motoren, Transformatoren und Generatoren in ein Großunternehmen ein. Mit 24 Jahren übernahm er dort den Bereich "Bahn". Im Laufe der Jahre avancierte er über den Gruppenleiter und den Abteilungsleiter zum Bereichsleiter. Mit 53 Jahren wurde er dann zum Geschäftsführer ernannt. Er versteht unter Erfolg, mit seiner Arbeitsleistung zufrieden zu sein und daß die Arbeit Spaß und Freude macht. Eine Niederlage ist eine Nichterreichung seines Zieles. Sie gehört analysiert und man soll für die Zukunft aus ihr lernen. Er sieht sich selbst nur zum Teil erfolgreich, ist aber mit seiner Leistung und seiner eingeschlagenen Richtung zufrieden. Aber er räumt ein, daß zum Erfolg auch das Team gehört, weil Erfolg nie Erfolg eines Einzelnen ist. Vorbilder hat er keine, aber mutige, stark arbeitende Menschen imponieren ihm. Sein Erfolgsrezept lautet, verantwortungswillig und flexibel sowie für neue Ideen aufgeschlossen zu sein. Seine allgemeine positive Einstellung allem gegenüber und seine Begabung, Ruhe und Sicherheit vermitteln zu können, sowohl beruflich als auch privat, haben seinen persönlichen Erfolg ausgemacht.

Was kann zudem noch über den Erfolg dieses Mannes gesagt werden? Die fast 35jährige Tätigkeit in ein und demselben Betrieb sind Hinweis genug auf seine Kontinuität, seine Unternehmenstreue, die ihm mit Karriere im Unternehmen gedankt wird. Seine Bereitschaft, Verantwortung übernehmen zu wollen, steht in Zusammenhang mit seiner Karriere. Nicht alle MitarbeiterInnen wollen das, denn VorgesetzteR zu sein heißt auch Distanz zu KollegInnen zu bekommen und für eventuelle Mißerfolge gerade stehen zu müssen. Darüber hinaus verändert sich auch die Qualität der Arbeit. Dieser Befragte hat das persönlich erfahren und es auf dem Weg zu seinem Erfolg in Kauf genommen. Daß er aber die damit einhergehende Problematik kennt, ist durch sein Hervorheben des Verantwortungswillens als Erfolgsrezept zu erkennen.

21) Der Befragte war 54 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er ist gelernter Drucker, arbeitete im Pressehaus und kam zu der Erkenntnis, daß er in diesem Beruf nicht genug gefordert war. Nachdem er seine Familie gegründet hatte, konnte er es einrichten, sich mit staatlicher Unterstützung weiterzubilden. So besuchte er drei Jahre lang die graphische Lehr- und Versuchsanstalt, was ihm sehr wichtig war. Daraufhin be-

Copyrighted material

kam er eine Stelle als Verantwortlicher für Produktschulen, Werbung und das Vorbereiten von Messen. Er gründete dann eine Zeitschrift, arbeitete kurz in einer Werbeagentur und stieg mit 44 Jahren bei seiner jetzigen Firma ein. Hier ist er nun Prokurist, Werbungs- und Verkaufsleiter von Industrieausrüstungs- und Maschinenhandel. Außerdem wurde er Chefredakteur einer Fachzeitschrift. Erfolg ist für ihn, seine Ziele weitmöglichst zu erreichen. Er schränkt dabei ein, daß die Zielerreichung von der Bildung, den Umständen, dem persönlichen Lebensweg und die Chancen, die ergriffen werden, abhängig ist. Eine Niederlage ist die Nichterreichung eines Zieles. Er analysiert sie und lernt daraus und schafft damit für das nächste Mal bessere Voraussetzungen. Indem er seine Aufgaben im Unternehmen wahrnimmt und seine Ziele, die er sich gesteckt hat, zum Teil erreicht hat, sieht er sich selbst als erfolgreich an. In manchen Bereichen ist er es sogar mehr, als er sich vorgestellt hatte. Das Interesse an technischen Neuerungen, die Ziele, die er sich immer wieder steckt und seine Erfolge sind seine Kraftquellen. Vorbilder sind für ihn Menschen, die als Persönlichkeiten Autorität ausstrahlen und etwas zu sagen haben. Sein Erfolgsrezept lautet, Dinge nicht engstirnig, sondern mit Konsequenz durchzusetzen; sich nicht davor zu scheuen, unpopuläre Maßnahmen zu setzen, Abläufe zu organisieren, Strategien zu entwickeln, Einfühlungsvermögen zu haben und im Team zu arbeiten, weil nur darin gute Ideen geboren werden können.
Was heißt bei diesem Mann über das bereits Gesagte hinausgehend Erfolg? Auffallend ist, daß er trotz Familiengründung noch einmal die Schulbank zu drücken beginnt. Seine Ausbildung als Drucker dürfte ihm zur Verfolgung seiner Ziele nicht gereicht haben. Deshalb führt er auch bei seinem Verständnis von Erfolg an, daß dieser von der Bildung, den Umständen, dem eingeschlagenen Lebensweg und genützten Chancen abhängt. Denn sicherlich ist seine Entscheidung für die weitere Ausbildung eine gewesen, die nur wenige Ehemänner mit Kind in vergleichbarer Situation getroffen hätten. Eine ordentlich Portion Selbstbewußtsein (um zu dieser Entscheidung auch außerhalb der Familie gegenüber Freunden, Bekannten, Verwandten zu stehen) und Mut bzw. Selbstvertrauen (um sich darauf verlassen zu können, nun tatsächlich den richtigen Weg eingeschlagen zu haben) gehören dazu. Diesen Schritt mag er auch als "unpopuläre Maßnahme" bezeichnet haben. Mit dem Blick fürs Ganze bekommt er auch den richtigen Stellenwert: die bessere Ausbildung hat ihm den richtigen Posten eröffnet.

22) Der Befragte war 55 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er hat die Lehre für Nachrichtentechnik an der Fernmeldeschule abgeschlossen und ist dann als Beamter in ein für ihn unerfülltes Berufsleben beim Post- und Telegrafendienst eingestiegen. Nebenberuflich war er als Verkaufsberater bei Fachausstellungen und Messen tätig. Dort hatte er sein erstes Erfolgserlebnis wegen der enormen Kundenzufriedenheit und wurde daraufhin mehrmals in der Woche als Berater eingesetzt. Dann wechselte er in ein Elektrohandelsunternehmen und wurde dort Abteilungsleiter. Ein solcher blieb er sieben Jahre lang. Dann wechselte er wieder das Unternehmen, in dem er die "bestbezahlteste Lehre" bekam, sein Wissen erweitern und Erfahrungen sammeln konnte. Dann machte er sich mit einem Mitarbeiter selbständig. Er bekam Unterstützung der großen Industriefirmen bei Warenlieferungen, weil großes gegenseitiges Vertrauen bestand. Seine Geschäftsidee war, die für den jeweiligen Raum und den spezifischen Kundenwünschen entsprechende akustisch richtige Hifi-Anlage zu bestimmen, und verbreitete diese Idee in ganz Österreich. Anstelle der Beratung im Haus brachte er die Kunden ins Geschäft, das mit den Jahren wuchs. Unter Erfolg versteht er, vorgenommene Ziele zu erreichen und dabei ein Erfolgserlebnis zu haben. Dazu gehört, den Kundenwünschen optimal gerecht zu werden und die daraus resultierende Kundenzufriedenheit. Ebenso die Bereitschaft, sich voll einzusetzen, die Identifikation mit dem Beruf, Kompetenz und Freundlichkeit. Eine Niederlage ist schmerzlich, aber eine Chance zu neuem Erfolg. Sie ist notwendig, um sich zu verbessern. Er selbst wird wahrscheinlich von Freunden als erfolgreich gesehen, aber die Familie würde sich mehr gemeinsame Freizeit wünschen. Sein bedingungsloser Einsatz und die Unterordnung aller Dinge unter den Erfolg machen seinen spezifischen Erfolg aus, sowie die Anpassung des Lebensstils an den Erfolg. Absolute Überzeugung, Risikofreudigkeit und Verzicht auf ein gewisses Maß an Lebensqualität ohne diesem nachzutrauern, sind weitere Erfolgsindikatoren. Als Kind hat er in Betrieben von Verwandten (Bäckerei, Fleischerei, Gastwirtschaft) gearbeitet, wo er erste Erfahrungen sammeln konnte. Seine Eltern waren Beamte und trugen sicherlich zu seiner Fehlentscheidung, als Beamter Karriere machen zu wollen, bei. Walter Köck ist ihm ein Vorbild in Bezug auf seinen Werdegang, seine Erfolge und auch seine Sensibilität.

Was ist hier zum Erfolg dieses Mannes noch herauszulesen? Es ist leicht zu erkennen, daß er auf Sicherheit (als Beamter) keinen allzu großen Wert legt. Er sucht die Herausforderung und führt dazu auch seine Risikobereitschaft an. Seinen Lebensstil an den Erfolg anzupassen will hier wohl heißen, wenn er ausbleibt, muß man (finanziell) leisetreten und mehr Arbeit investieren, wenn er sich einstellt, kann sich die Familie (finanziell) mehr leisten, aber Arbeit muß weiter investiert werden, damit es keine geschäftlichen Einbrüche gibt.
Er ist ein von seiner Arbeit getriebener. Das bringt er auch mit seinem "bedingungslosen Einsatz" zum Ausdruck. Wenn alles dem Erfolg untergeordnet wird, so ist das sein Lebensstil, der für ihn Arbeit als Lebensqualität ausmacht. Er identifiziert sich mit seinem Beruf, deshalb muß er anderem (Freizeit) nicht nachtrauern. Seine Energie holt er sich aus den Erfolgen, um sie für weitere wieder einzusetzen.

23) Der Befragte war 55 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Kinder. Er hat an der HTL Mödling maturiert und dann drei Jahre an der TU Wien Nachrichtentechnik studiert. Mit 24 Jahren brach er das Studium ab, weil sich der gewünschte Erfolg zu langsam einstellte. Er ging in ein Großunternehmen in den Verkauf und wechselte später in eine andere Firma. Dann war er acht Jahre im Verkauf von Produkten für die Erdöl- und Erdgasindustrie tätig. Mit 34 Jahren machte er sich mit dem Vertrieb amerikanischer Meßgeräte für große Erdgasmengen selbständig. Erfolg ist für ihn, das größte Maß an Glück für sich und sein näheres Umfeld zu erreichen. Eine Niederlage ist, einen Auftrag nicht zu bekommen. Er analysiert dann den Vorgang, sucht nach dem Fehler und lernt daraus, ihn in Zukunft zu vermeiden.

Copyrighted material

Sein Erfolgsrezept lautet, Ausdauer, Zielstrebigkeit, Beständigkeit und Kontaktfreudigkeit zu besitzen. Die Unterstützung seiner Frau und seine Reisetätigkeiten machen seinen persönlichen Erfolg aus.

Was läßt sich hier zum Erfolg zwischen den Zeilen lesen? Es fällt auf, daß er bei seiner Vorstellung von Erfolg sein soziales Umfeld miteinbezieht und damit wahrscheinlich seine Familie meint. So ist es auch seine Frau, die er als Grund für seinen persönlichen Erfolg anführt und der er "das größte Maß an Glück" wünscht. Seine Kraft und Motivation dürfte er also nicht zuletzt auch aus seiner Partnerschaft beziehen. In seinem Erfolgsrezept scheint sie allerdings nicht auf. Hier führt er u.a. Beständigkeit und Kontaktfreudigkeit an. Diese beiden Eigenschaften könnten einander ausschließen, wenn man zur Oberflächlichkeit neigt: Wenn man Kontaktfreudigkeit damit assoziiert, von einer Blume (z.B. dem Kunden) zur nächsten zu fliegen. Und Beständigkeit so sieht, daß gepflanzte Blumen (z.B. Stammkunden) gehegt und gepflegt werden. Dieser Mann kann beides kombinieren: er schwärmt aus, um neue KundInnen zu gewinnen und bleibt in laufendem Kontakt mit allen KundInnen, die er im Laufe der Zeit gewonnen hat. Mit diesem Bild wächst das Verständnis für seine rege Reisetätigkeit, die er als Indikator für seinen persönlichen Erfolg anführt. Diese Beständigkeit spannt auch wieder den Bogen zu seiner Partnerschaft, seine Frau, die ihn beruflich unterstützt und der er treu ist.

24) Dieser Befragte war 56 Jahre alt, verheiratet und Vater eines Sohnes. Mit 17 Jahren hat er seine Lehre als Radiomechaniker abgeschlossen. Er blieb in der Firma, in der er gelernt hat und leitete dort bis zuletzt 30 Mitarbeiter in der Montage- und Qualitätskontrolle. Mit 20 Jahren wurde sein Arbeits- in ein Angestelltenverhältnis umgewandelt und er war dann für den Bereich Service, Ersatzteillager und Kundendienst zuständig. Mit 26 Jahren kam er zu einer Schweizer Firma und besuchte dort viele Schulungen und Seminare. Er wurde technischer Leiter und mit 37 Jahren Prokurist. Er arbeitete eng mit dem ORF und Kunden aus ganz Europa zusammen. Mit 43 Jahren wurde dort sein Dienstverhältnis beendet und dies führte ihn kurze Zeit später in die Selbständigkeit.

Er übernahm nach und nach 11 Generalvertretungen und ist für sechs Firmen Vertriebspartner. Bei der Frage, was für ihn Erfolg ist, engt er seine Antwort auf wirtschaftlichen Erfolg ein, den er durch Partnerschaft und begeisterte Kunden sieht. Eine Niederlage ist für ihn ein Verlust an Anerkennung. Er selbst sieht sich als erfolgreich und schöpft auch seine Energie aus dem Erfolg. Sein Erfolgsrezept ist 100%ige Partnerschaft zum Kunden. Er steht zu seinen Produkten und verkauft sie zu Weltmarktpreisen. Sein vorheriger Chef ist sein Vorbild und er versucht ihm in jeder Hinsicht ähnlich zu sein und nach dessen Vorstellungen seinen eigenen Betrieb zu führen.

Was ist bei diesem Interview zum Erfolg noch zu sagen? Interessant ist, daß der Befragte von Partnerschaft bei seinem Verständnis von Erfolg spricht. Damit meint er aber nicht die private, sondern die zu seinen KundInnen. D.h. daß sein Erfolgsstreben sehr außengeleitet ist, in dem Sinne, daß er sich emotional sehr stark an den KundInnen orientiert - und zwar so stark, daß er eine Nichtanerkennung durch sie als Niederlage vermerkt. Es sind hier z.B. nicht seine Produkte, von denen er so überzeugt ist, daß er sie an die KundInnen bringen möchte, sondern die KundInnen, die ihm ihre Wünsche deponieren, sodaß er für sie die richtigen Produkte findet. So ist es auch nachzuvollziehen, daß er elf Generalvertretungen hat und von sechs Firmen Vertriebspartner ist. Seine Außenorientierung geht sogar so weit, daß er sich in die Lage seines ehemaligen Chefs versetzt, um in seiner Manier sein eigenes Unternehmen zu führen. Und wie es scheint, ist seine Strategie von Erfolg gekrönt.

25) Dieser Befragte war 58 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Söhne. Er hat die Fachschule für Elektrotechnik abgeschlossen und ist mit 17 Jahren bei einer Elektrofirma ins Konstrukteurbüro eingetreten. Mit 20 Jahren hat er die Abendmatura nachgemacht und nebenberuflich ein Studium an der WU Wien begonnen. Mit 22 Jahren ist er in seine jetzige Firma eingetreten und seither in verschiedenen Funktionen tätig. Mit 28 Jahren hat er sein Studium abgeschlossen und mit 30 Jahren die Abteilung für Sicherungstechnik als Leiter übernommen. Mit 36 Jahren wurde er Abteilungsleiter für den Vertrieb und hatte ca. 50 Mitarbeiter. Mit 39 Jahren bekam er die Prokura und wurde außerdem zum Leutnant der Reserve ernannt. Mit 45 Jahren wurde er Direktor für den Vertrieb, die Projektierung und Montage von Eisenbahnsicherungsanlagen sowie Geschäftsführer der Leitzentrale der U-Bahn Wien und der rechnergestützten Zugüberwachung ÖBB. Für ihn ist Erfolg Freiheit im Berufsleben, Mitentscheidung bei Prozessen, eigenes Gestalten, Verantwortung und interessante Persönlichkeiten treffen. Für seinen Erfolg war sein Fleiß, sein gesamtes Denken, sich auf Aufgaben einzustellen, nicht abzuschalten, das Streben nach Entscheidungspositionen, Ehrgeiz und Kontakte ausschlaggebend. Eine Niederlage ist ein Fehler, den man erkennen muß, um daraus zu lernen. Dabei tut man sich schwer, wenn man immer mit dem gleichen Partner zutun hat. Seine Kraft holt er sich aus der Familie. Er ist stolz auf seine Söhne, die zur internationalen Weltspitze im Rudern gehören.

Was macht den Erfolg dieses Mannes darüberhinausgehend aus? Er spricht von seinem Einsatz und seinem Erfolgswillen, die ihn zugleich arbeiten, studieren und eine Familie gründen ließen. Er muß ein außerordentliches Zeitmanagement und Organisationstalent besitzen, um all das miteinander zu vereinen gekonnt zu haben. Die "Konzentration auf den Erfolg" mag dann hier ein bestimmtes Ziel zu erreichen heißen. Dieses war Selbständigkeit im Rahmen eines (mehr oder weniger) sicheren Arbeitsplatzes, nichts anderes heißt Freiheit im Berufsleben, eigenes Gestalten und Verantwortung sowie Mitentscheidung. Der sichere Arbeitsplatz statt eines eigenen Unternehmens hat ihm wahrscheinlich seinen Handlungsspielraum für die Familie und die Weiterbildung geben können. Der Aufbau seiner Kontakte in seinem Unternehmen als auch sein Ehrgeiz haben ihn dann auch auf den von ihm angestrebten Platz geführt.

26) Der Befragte war 58 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Töchter. Er entstammt bescheidenen bäuerlichen Verhältnissen. Die Not formte ihn. Mit sechs Jahren kam er zu Cousins nach Österreich. Er hatte immer schon den Wunsch, selbständig und für sich selbst verantwortlich zu sein und Risiko zu übernehmen. Er schloß eine kaufmännische Ausbildung

Copyrighted material

ab, leistete seinen Präsenzdienst und faßte mit 19 Jahren den Entschluß, sich selbständig zu machen. Zuvor aber arbeitete er in zwei Betrieben. Sein Startkapital waren öS 30.000,— und eine Mietwohnung. Er hatte keine Lieferanten und keine Kunden. So ging er auf die Suche und fand eine Lederwarenfabrik als ersten Lieferanten und mit der Zeit kamen auch Kunden. Sein Ziel bestand immer darin, den Menschen, insbesondere seinen Mitarbeitern, nahezulegen, ehrlich zu sein. Durch seine Offenheit und seinen eisernen Willen und enormen Arbeitseinsatz brachte er es in seinem Leben weit. Mit 31 Jahren kam es zu seinem ersten großen Schritt: dem Bau des ersten Teil seines Hauses. Als er 48 Jahre alt war kam der Nebenbau mit der Parkgarage dazu. Mit 37 Jahren gründete er seine Umwelttechnikfirma. Es kam mit der Begrünung der Wechselautobahn zu enormen Verlusten, dennoch konnte sich sein Unternehmen aber im Laufe der Jahre immer mehr etablieren und er schuf sich einen bleibenden Namen und guten Ruf. Erfolg bedeutet für ihn, die Selbstbestätigung seiner Leistung, das Erreichen seines Zieles.

Erfolg ist für ihn die Erfüllung seines Lebens. Aus Niederlagen muß man lernen. Er selbst ist Optimist und entscheidet aus dem Gefühl heraus. Er steht auch Dingen, die er nicht kennt, positiv gegenüber und ist risikofreudig. Sein immenser Arbeitswille, sich der Firma nahezu unterzuordnen, sich gegebenen Umständen anzupassen sind ausschlaggebende Gründe für seinen Erfolg. Eine große Rolle spielt auch seine Frau, die im Unternehmen mitarbeitet. Für ihn bedeutet seine Firma so viel, daß ihm der Gedanke "abzuschalten" nicht kommen könnte. Sein Erfolgsrezept lautet, Selbstverantwortung auf Mitarbeiter zu übertragen und mit Lob und Anerkennung nicht zu sparen. Er ist stolz darauf, daß ihm seine Mitarbeiter treu geblieben sind. Dennoch gibt er auch zu, ungerecht zu ihnen zu sein und zuwenig auf ihre Bedürfnisse einzugehen, obwohl er nicht mehr von ihnen verlangt, als er selbst leistet. Kraft schöpft er aus seinen Erfolgen. Als Problem der heutigen Zeit sieht er, daß die Verantwortung, die früher einer getragen hat, heute auf viele verteilt wird. So gibt es immer weniger wirkliche Führungspersönlichkeiten.

Was läßt sich hier noch zwischen den Zeilen zum Erfolg herauslesen? Daß die Not ihn geformt hat, mag die Triebfeder seines Tuns sein. Er hat aus ihr wohl gelernt, daß man sich nur selbst helfen kann und möglichst nicht von anderen abhängig sein soll. Mit diesem Bild im Kopf arbeitete er auf seine Selbständigkeit hin. Deshalb ist Erfolg für ihn auch die Erfüllung seines Lebens. Er ist existentielle Grundbedingung für sein Dasein. Er stellt dabei an sich selbst so hohe Anforderungen, um nur ja nie wieder in die Lage versetzt zu werden, die er als Kind erlebt hat. Damit mutet er sich mitunter selbst und seinen Mitarbeitern zuviel zu, sieht das auch, aber kann dennoch aus seiner Haut nicht heraus. Das Programm, das sich in seinem Kopf schon als Kind eingefräst hat, läßt ihn nicht innehalten.

27) Dieser Befragte war 59 Jahre alt, verheiratet und Vater einer Tochter. Er schloß mit 18 Jahren die Lehre als Elektromechaniker ab. Mit 22 Jahren machte er nach diversen Schnupperjobs seine Meisterprüfung. Mit 23 Jahren war er dann sechs Jahre lang als technischer Kundenberater tätig. Mit 30 Jahren wechselte er als Geschäftsführer in eine andere Firma. Mit 35 Jahren gründete er dann seine eigene Firma, in der er mit E-Motoren und E-Werkzeugen handelt und sich damit auf langlebige Qualitätsprodukte spezialisierte. Unter Erfolg versteht er, wenn das gedankliche Konzept steht, und die manuelle Arbeit delegiert werden kann, wenn die Firma gesund ist und der Eigenkapitalanteil 60 % beträgt. Unter einer Niederlage versteht er sein Verschulden, wenn die Firma in Ausgleich gehen sollte. Er würde dann wieder von vorne beginnen. Er selbst sieht sich als erfolgreich, obwohl die Rahmenbedingungen seit dem Zeitpunkt seiner Firmengründung schlechter geworden sind. Durch seine Frau und seine zufriedene Lebenseinstellung schöpft er Kraft. Sein Erfolgsrezept lautet Unabhängigkeit. Die realen Möglichkeiten erkannt und genützt zu haben waren ausschlaggebend für seinen persönlichen Erfolg.

Wie läßt sich zwischen den Zeilen der Erfolg dieses Mannes lesen? Der erste Schritt in die Selbständigkeit war seine Meisterprüfung, die er mit 22 Jahren machte. Sie bringt schon seinen damaligen Ehrgeiz und den Willen, mehr erreichen zu wollen, zum Ausdruck. Denn die Gesellenprüfung alleine hätte für weitere Anstellungen in Firmen genügt. Zunächst fehlte es ihm aber noch an Erfahrung. Diese holte er sich im Laufe der Zeit. Mit seiner Geschäftsführertätigkeit dürfte dann seine Lust an einem eigenen Unternehmen geweckt worden sein. Aus seiner Sicht des Erfolgs spricht seine Lust an der Kreativität (gedankliche Konzepte zu erstellen) und die Abkehr von der manuellen Arbeit. Die Aussicht auf diesen Zustand - seine Arbeit - war bzw. ist seine Triebfeder. Unabhängigkeit heißt dann in diesem Zusammenhang, von niemand anderen den Auftrag zur manuellen Ausführung mehr bekommen zu können.

28) Der Befragte war 59 Jahre alt, verheiratet und Vater zweier Töchter. Er ist mit 23 Jahren nach abgeschlossenem Welthandel-Studium in ein Großunternehmen eingetreten und hat dort im finanziellen-administrativen Bereich gearbeitet. Mit 30 Jahren wurde er Leiter eines Unternehmensbereichs, der für Export, Import, Zollangelegenheiten u.ä.m. für 10.000 Mitarbeiter zuständig war. Mit 38 Jahren war er dann ein halbes Jahr in Deutschland, um sich auf die Geschäftsführerposition vorzubereiten. Mit 46 Jahren wurde er Unternehmensbereichsleiter. Fünf Jahre später, als er 51 Jahre alt war, wurde er zusätzlich Vorstand des Unternehmens. Mit 54 Jahren war er dann Generaldirektor. Unter Erfolg versteht er, imstande zu sein, jede Situation zu bewältigen oder zu nutzen. Er sieht sich im Grunde als erfolgreich an. Aus der interessanten Tätigkeit, die vielseitigen Themenstellungen, viele interne und externe Kontakte, die immer neue Herausforderungen mit sich bringen, schöpft er seine Kraft. Sein Erfolg liegt darin, als Jugendlicher nach dem Krieg relativ rasch in eine verantwortungsvolle Position gekommen zu sein. Außerdem sind sein Organisationstalent, Disziplin und Konsequenz weitere Erfolgsindikatoren. Sein Erfolgsrezept ist, nichts anzustreben und nichts abzulehnen. Den Job also nicht verbissen zu sehen, optimal auszuüben und neue Herausforderungen anzunehmen sowie dazu bereit sein, Risiko einzugehen. Ein mißlungenes Risiko ist immer noch besser als eine ungenützte Chance. Glück gehört zum Erfolg dazu.

In diesem Interview ist das Erfolgsrezept interessant, nichts anzustreben und nichts abzulehnen. Es läßt das Prinzip durchschimmern, möglichst nicht aufzufallen - vielleicht um keine Mißgunst zu erwecken auf der einen

Copyrighted material

Seite bzw. niemanden zu enttäuschen auf der anderen Seite. Es heißt, daß es sich nicht lohnt, zu sehr die eigene Zukunft zu planen, weil man vielleicht doch nur eine Figur von vielen in einem Großunternehmen ist. Diese Haltung entwickelt sich wohl, wenn wenig Vertrauensgrundlage vorhanden ist. Anpassung ist eine Reaktion darauf. Sobald sich abzeichnet, daß es Gelegenheit (Glück) zum Aufstieg gibt, dann muß man sie ergreifen (Risikobereitschaft). Tut man das, und tut man es gut, dann hat man gute Aussichten auf Erfolg in einem solchen Unternehmen.

29) Der Befragte war 64 Jahre alt, verheiratet und Vater dreier Kinder. Er ist ausgebildeter Elektroingenieur und hat 30 Jahre bei einer Firma gearbeitet, die dazwischen umstrukturiert wurde. Er hat für sie österreichische Niederlassungen aufgebaut und den damaligen gesamten Ostblock betreut. Mit 53 Jahren hat er mit seiner Tochter dann diese Firma gegründet, die den Vertrieb und das Service für Kabelbearbeitungssysteme zum Geschäftsgegenstand hat. Er betreibt mittlerweile auch Filialen in Budapest, Bukarest und Bratislava. Erfolg liegt für ihn im Lebenssinn. Er bedeutet für ihn, etwas Vernünftiges zu tun, was einer Menschengruppe dient. Er dient der Elektroindustrie, indem er optimale Bedingungen für die Anwendung bietet. Für seinen Forschungsdrang und seine Neugierde war diese Branche, die sich so rasch entwickelt und voll im Trend liegt, genau das Richtige. Erfolgreich zu sein, ist Teil seiner Lebenshaltung geworden. Es gibt keine Garantien und der Einzige, auf den man bauen kann, ist man selbst. Niederlagen gibt es im Verkauf täglich, nämlich jeder Auftrag, den man nicht bekommt, ist eine. Da muß man cool bleiben können und Frustrationen einstecken. Er hatte viel Glück und ohne das ist Erfolg nicht denkbar. Seine Kraft schöpft er aus dem Denken in Erfolgskategorien. Jeden Tag Leistung erbringen zu können, ist ihm völlig normal und er wundert sich oft darüber, daß das nicht für alle so ist. In punkto Vorbilder erinnert er sich an einen Schulaufsatz, wo er zum Thema: ... und was man ist, bleibt man den anderen schuldig, etwas schreiben mußte. Für ihn waren erfolgreiche Vorfahren Vorbilder und nun will er es für seine Kinder sein. Sein Erfolgsrezept lautet, sich Ziele sehr konkret zu setzen, diese zu überprüfen und gegebenenfalls nachzujustieren. Außerdem muß man sich vergegenwärtigen, daß es drei Gruppen gibt, die es zufriedenzustellen gilt: die Kunden, die Mitarbeiter und die Geschäftsleitung. Wer das im Auge behält, kann kaum mehr scheitern.

Was liest sich hier beim Erfolg dieses Mannes zwischen den Zeilen? Es fällt auf, daß er erst in späten Jahren den Schritt in die Selbständigkeit gemacht hat. Wahrscheinlich vor allem im Interesse seiner Tochter. Dies kommt u.a. in seinem Verständnis von Erfolg zum Tragen: einer Menschengruppe zu dienen. Dahinter steht wohl nicht nur die Elektroindustrie, die er anführt, sondern auch seine Familie. Hätte er diesen Schritt alleine in seinem Alter getan, hätte er ihn wahrscheinlich nicht als vernünftig betrachtet. Als Unterstützung seiner Tochter macht er aber Sinn (Lebenssinn). Sein Glück, wie er es als einen seiner Erfolgsindikatoren anführt, ist das Interesse seiner Tochter für dieses Unternehmen. Sie ist sicherlich sein Motor, seine Kraft, für die es sich lohnt, Tag für Tag erneut Leistung zu erbringen. Die Anerkennung, die ihm durch sie widerfährt, treibt ihn voran, ihr Vorbild zu sein. Dies ist sicherlich ein anderes Erlebnis, als er es als Angestellter in der anderen Firma erfahren hatte. Dort konnte er alle Erfahrungen sammeln, planen und sie dann im eigenen Unternehmen umsetzen. Sie werden im Unternehmen seiner Tochter fortleben.

30) Dieser Befragte war 70 Jahre alt, verheiratet und Vater von vier Kindern. Er hat mit 17 Jahren das Realgymnasium mit Matura abgeschlossen und in Wien an der technischen Hochschule Nachrichtentechnik studiert. Mit 23 Jahren hat er sein Studium abgeschlossen und dann in einem Großunternehmen zu arbeiten begonnen. Er wurde in Wien eingeschult und war dann in Linz als Niederlassungsleiter 12 Jahre lang tätig. Mit 34 Jahren wurde er als Abteilungsleiter und Prokura von der Firma nach Wien geholt. Mit 52 Jahren wurde er Vorstandsmitglied. Erfolg heißt für ihn persönlich, ganz unten angefangen zu haben, ein Projekt zu erkämpfen mit positiver Einstellung zur Arbeit und Motivation heranzugehen. Arbeit darf aber kein Zwang sein, sondern Hobby. Niederlagen muß man hinnehmen und sich überlegen, wie man es beim nächsten Mal besser macht. Er selbst sieht sich als erfolgreich. Er hat einen patriarchalischen Stil und immer selbst Entscheidungen ohne demokratische Abstimmung getroffen. Die entsprechende Grundausbildung macht seinen persönlichen Erfolg aus. Immer besser oder zumindest gleich gut wie der Kunde informiert zu sein, gehört dazu. Sich auf den Kunden einstellen zu können, Zähigkeit bei der Verfolgung eines Projekts aufzuweisen, sind weitere Indikatoren für den Erfolg. Sein Vater war ihm Vorbild. Er war immer sehr aktiv und hatte unter den schwersten Bedingungen zu arbeiten. Er hat sich - ohne Studium - weitergebildet und war dann selbst Betriebsleiter. Er hat seiner Schwester und ihm das Studium ermöglicht.

Hier läßt sich zum Erfolg dieses Mannes noch festhalten, daß die Vorbildwirkung seines Vaters noch dadurch verstärkt wurde, daß ihm dieser das Studium ermöglichte. Sodaß der Befragte ihm - zumindest unterbewußt - Erfolg in seiner (künftigen) Berufslaufbahn "schuldete". Er hat aber darüber hinausgehend auch wirklich Spaß an seiner Arbeit gehabt, sonst würde er nicht von ihr als Hobby sprechen. Sein Selbstbewußtsein, das er als patriarchalischen Stil beschreibt, rührt wahrscheinlich aus seinem abgeschlossenen Studium her, womit er sich anderen gegenüber sicherlich auszeichnete, weil es zu dieser Zeit noch nicht so viele HochschulabsolventInnen gab. Die Wichtigkeit des Wissens beschreibt er denn auch in der Folge als Informiertheit (den KundInnen gegenüber). Und er spricht dabei nicht aus, daß er es damit wahrscheinlich leichter hatte als sein Vater. Vielleicht sollte auch die positive Einstellung des Befragten erwähnt werden, die ein Grundvertrauen zeigt, auf dem richtigen Weg zu sein bzw. seinen Weg zu machen. Dieses läßt ihn - Schritt für Schritt - nicht von seinem Weg (von ganz unten nach oben) abbringen.

Weibliche Befragte:

1) Die Befragte ist 27 Jahre alt und verheiratet. Sie hat die Matura an der HBLA abgeschlossen und war zunächst in einer Rechtsanwaltskanzlei tätig. In der Folge war sie bei einer Genossenschaft mit Rechnungs-

Copyrighted material

wesen beschäftigt, hatte dort aber keine Aufstiegsmöglichkeiten mehr. Für sie ist Erfolg, Weiterkommen im Berufsleben und gesteckte Ziele zu erreichen. Eine Niederlage ist für sie Enttäuschung. Ihr Erfolgsrezept lautet, Genauigkeit, Spaß an der Arbeit und gutes Verhältnis zu den Kollegen.

2) Die Befragte ist 27 Jahre alt und verheiratet. Sie hat mit 18 Jahren maturiert und ist im Anschluß daran auf das HTL-College in Mödling gegangen. Während der Schulferien unterrichtete sie als staatlich geprüfte Surf- und Segellehrerin. Nach dem College plante, kalkulierte und verkaufte sie Heizungs-, Klima- und Lüftungsregelungen. Mit 23 Jahren wurde ihr als Anwärterin der Ingenieurtitel übertragen. In der Folge wurde sie von einer anderen Firma als technische Verkaufsleiterin abgeworben. Mit 26 Jahren wurde sie dort kommissarische Geschäftsleiterin für Österreich. Erfolgt heißt für sie, Stufen zu klettern, um zum Ziel zu kommen. Mißerfolg ist für sie das Nichtfunktionieren von Ideen. Ihre Eltern haben sie stark geprägt, weil sie selbst erfolgreich sind und ihren Ehrgeiz anstacheln. Ihr Erfolgsrezept ist, ausgesprochen ehrgeizig und perfektionistisch zu sein. Für sie ist es eine Herausforderung, in einer Männerdomäne tätig zu sein, die Chance dazu bekommen zu haben im technischen Bereich zu arbeiten. Für ihren persönlichen Erfolg war ausschlaggebend, daß sie durch die Zusammenarbeit mit einem Kollegen zu einer realistischeren Haltung abgehend von ihrem Perfektionismus gefunden hat. Sie selbst sich sich um Erfolg kämpfend, die anderen sehen sie als erfolgreich.

3) Die Befragte ist 32 Jahre alt. Sie hat bereits während der Schulzeit in den Sommermonaten gejobt, z.B. in einer Boutique gearbeitet. Dabei hat sie den Ehrgeiz entwickelt, v.a. die Ladenhüter verkaufen zu wollen, für die es besonders viel Provision gab, was ihr viel Spaß bereitet hat. Nach ihrer Matura hat sie Germanistik und Slawistik studiert und war dann als Dolmetscherin in Rußland und in der Erwachsenenbildung im Baltikum tätig. Dann kam sie nach Wien und hat sich mit dem Verkauf eines privaten Telefonnetzes selbständig gemacht. Unter Erfolg versteht sie, 90 % ihrer Zeit und Energie in ihr Ziel zu stecken und möglichst viele zufriedene KundInnen zu gewinnen. Höchste Qualität und Kostenvorteile für die KundInnen zu gewinnen, ist ihr Ziel. Ausgezeichnete bzw. individuelle Beratung und Service zur optimalen Bedürfnisbefriedigung der KundInnen sind dazu notwendig. Seriosität und Ausdauer sind weitere Erfolgsindikatoren. Bereits nach einem Jahr kann sie mehr auf Anfragen reagieren als die kalt aquirieren muß. Sie hat Spaß an ihrem Trendprodukt und daran, echte Pionierarbeit leisten zu können. Schon als Kind haben ihr Leute imponiert, die überdurchschnittlich erfolgreich waren. Sie hat früh gelernt zu erkennen, was sie will und sich dafür überdurchschnittlich einzusetzen. Allerdings muß sie auch lernen geduldig zu sein und mit ihren Kräften hauszuhalten.

4) Die Befragte ist 35 Jahre alt und verheiratet. Sie hat die HAK abgeschlossen, war dann in einer Bank in der Marketingabteilung tätig und hat gleichzeitig den Lehrgang für Werbung und Verkauf an der WU besucht. Mit 26 Jahren ist sie in das elterliche Unternehmen als kfm. Angestellte eingestiegen und hat währenddessen Betriebswirtschaft an der Universität studiert. Mit 30 Jahren übernahm sie die kaufmännische Geschäftsführung und hat ihr Studium abgeschlossen. Für sie ist Erfolg nur auf die Firma und nicht auf die eigene Person ausgerichtet. Die Bilanzzahlen müssen bei ihr stimmen. Dasselbe gilt für sie beim Mißerfolg. Ein solcher sind unzufriedene KundInnen. Sie selbst sieht sich als erfolgreich, weil sie sich als Frau in einem technischen Bereich mit einer kaufmännischen Ausbildung behaupten konnte. Sie sieht sich selbst als ehrgeizig und Ziele anstrebend. Sie möchte gerne das Lebenswerk ihrer Eltern fortsetzen. Durch ihren zeitlichen Einsatz ist ihre eigene Familie hintangestellt. Erfolgreiche Menschen sind ihre Vorbilder. Ihr Erfolgsrezept lautet, sich Ziele zu setzen, sie zu planen, durchzuführen und zu erreichen und nie davon abzuweichen. Für ihren persönlichen Erfolg war ausschlaggebend, daß sie sich in andere Menschen hineinversetzen kann und dadurch ihren Wünschen gerecht-werden.

Copyrighted material

weiterführende Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/

Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.

Bellak, Christian/Clement, Werner/

Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums.

EIM Small Business and Research

Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt.

Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag.

Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/

Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.

Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55.

Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien

Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.

WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Fußnoten:

1 Die folgende Passage bezieht sich v.a. auf Lauber 1997.

2 Es liegen keine neueren detaillierten Daten vor. Daher beziehen wir uns im folgenden Abschnitt auf Beer 1991, da es sich dabei nahezu um eine Vollerhebung handelt.

3 Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist.

4 Vgl. für diesen Abschnitt Gross 1997.

5 Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z.T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu 10% für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).

Copyrighted material

Ein Schritt näher zum Erfolg!

Georg Angelides: „Meine persönlichen Erkenntnisse und der daraus resultierende Rat aus den Interviews des Club Carriere“:

Einleitung

Der Wunsch der Herausgeber ist es, mit diesem Buch Hilfen zum Erfolg für Erfolgswillige bereitzustellen. Die Situation der Erfolgswilligen ist jedoch von zahlreichen Parametern bestimmt, die die Indiviualität der Problemstellung bestimmt. Dazu zählen: Die Erfolgsdefinition des Erfolgswilligen, das physische und geistige Potential, die Dringlichkeit und die Priorität des Erfolgswunsches und die den Erfolgswilligen zur Verfügung stehenden Ressourcen aus dem bestehenden sozialen Umfeld zum Zeitpunkt des Entstehens des Wunsches. Da jeder dieser Parameter eine ungeheure Bandbreite bietet, erhöht sich die Anzahl der möglichen Situationen des Einzelnen ins Unermeßliche. Kann der Ansatz, aus Individualinterviews allgemein gültige Verhaltensregeln abzuleiten, also dennoch Sinn machen? Ja! Natürlich kann ein Kochbuch eine Anleitung für ein schmackhaftes Essen liefern, ohne die genaue Qualität der Zutaten zu berücksichtigen. Zweifelsfrei wird allerdings der Meisterkoch, mit den vorhandenen Zutaten die gleiche Speise schmackhafter zubereiten. Der Ansatz kann also nur in gleichem Ausmaß Erfolg versprechen, wie ein Kochbuch.

Zu den Parametern der Problemstellung Erfolgsdefinition

Auf die Frage was für die Interviewten Erfolg bedeutet, antwortete ein auffällig großer Teil: "Seine Ziele zu erreichen!" Was sind das aber nun für Ziele? Bei dieser Fragestellung erwies sich ein großer Teil der Antworten als nicht finanziell bedingt. Als Ziele wurden am häufigsten angegeben: Strukturen aufzubauen, Tradition zu erhalten, Spaß an der Arbeit zu haben und davon gut leben zu können, Werte zu schaffen, Wissen weiterzugeben, gestellte Aufgaben zu bewältigen, gesetzte Erwartungen zu erfüllen, seine Leistungen anerkannt zu wissen, Menschen glücklich zu machen, Not zu lindern, Zufriedenheit mit den Lebensumständen und sich selbst, sportliche Erfolge, künstlerische Erfüllung, aber natürlich auch: finanzieller Wohlstand. Zusammenfassend kann man hier den Oberbegriff "Erfüllung des Selbstbildes" einsetzen. Menschen haben sich ein gewisses sich temporär wandelndes Bild von sich selbst zurechtgelegt, das einer gewissen Selbstkonzeption entspricht. Diese Selbstkonzeption ist Wunschbild der eigenen Persönlichkeit, deren Wirkung und deren Erscheinung. Es werden in der Folge Aktivitäten gesetzt um dieser Selbstkonzeption möglichst nahe zu kommen, wobei hier die Überprüfung über den Fortschritt auf unterschiedliche Art stattfindet. Manche vergleichen ihre Selbstkonzeption mit der eigenen Wahrnehmung, andere mit Fremdwahrnehmungen (entscheidend dabei ist, das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit, die wiederum von den Erfolgserlebnissen der letzten Zeit abhängt). Da es bei diesem Vergleich fast nie zu einer 100%igen Übereinstimmung kommen kann, ist die Beurteilung der Quote der Übereinstimmung in jenem Maße emotionalisiert, als sich die Selbstkonzeption auf nicht quantifizierbare bzw. meß- oder objektivierbare Größen stützt. Dieses emotional wahrgenommene Ergebnis stützt sich bei Berücksichtigung der eigenen Wahrnehmung auf rationalisierte Interpretationen, bei Berücksichtigung von Fremdwahrnehmungen hingegen auf die emotionale Auswahl der Befragten. Da das Erreichen des Selbstbildes der entscheidende Motivationsfaktor für die Betroffenen zu sein scheint, gilt es dem Entstehen dieses Selbstbildes unsere Aufmerksamkeit entgegenzubringen.

Das Selbstbild

Das Grundgerüst unserer Selbstkonzeption entsteht in den ersten Lebensjahren. Relevante, also wirkende, Fremdeinwirkungen, die wir hier im behandelten Kontext in belohnende und bestrafende Einwirkungen unterteilen wollen, bestärken uns in der Ansicht, weniger, gleich viel bzw. mehr leisten zu können, als andere. In der Regel baut unser sich verändemdes Selbstbild auf dieses Fundament auf, außer unerwartete Talente werden entdeckt, außergewöhnliche Leistungen werden erbracht, oder das soziale Umfeld wird radikal verändert, sodaß plötzlich andersgeartete Fremdeinwirkungen, die im Gegensatz zu den bereits erfahrenen stehen, stattfinden.

Betroffene, die aus Fremdeinwirkungen, also schon in der Kindheit "erlernt" haben, weniger leisten zu können, als andere, setzen ihr Selbstbild bescheiden an, und erfüllen es oft – aber sie übertreffen es selten.

Die Kenntnis dieses Mechanismus sollte aber auch die Lösung für den Ausbruch aus einem eventuell unerwünschten, also negativen Automatismus klarmachen, nämlich:

a) Talente erforschen
b) Durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen
c) Diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren

Durch das Feedback wird das eigene Selbstbild verändert und sorgt somit für eine Korrektur des Kurses. Der sich vielleicht bisher negativ auswirkende Automatismus bleibt unverändert erhalten, aber mit positiver Wirkung.

Wahrnehmungen

Wahrnehmungen sind, wie wir alle wissen, subjektiv. (Paul Watzlawik "Wie wirklich ist die Wirklichkeit?") Diese subjektiven Wahrnehmungen entstehen nicht zuletzt auch erst durch unsere selektive Wahrnehmung. Damit ist gemeint, daß nicht nur nicht alles wahrgenommen wird, sondern, daß das Wahrgenommene auch noch auf subjektive Art wahrgenommen und im Anschluß von uns so interpretiert wird, daß es zu unserer Sicht der Dinge kompatibel ist. Feedback des sozialen Umfeldes ist eine dieser Wahrneh-

Copyrighted material

mungen. Daher werden positive Zuwendungen des sozialen Umfeldes auch nur als solche empfunden, wenn es der/die Betroffene für plausibel hält. Noch weiter verfremdet wird die Realität, wenn Feedback nur von den „ehrlichen und wahren" Freunden zugelassen wird, also von denjenigen, die auch die vom Betroffenen vertretene Meinung äußern. Sollte das Sample der Befragten nicht das erwünschte Ergebnis bringen, fließen weitere Wahrnehmungen ein. Der Prozeß der eigenen Wahrnehmung wird also zu jenem Zeitpunkt beendet, zudem die der eigenen Meinung korrelierenden Fälle, die nicht korrelierenden Fälle überwiegen. Zu den geeignetsten Methoden zur Verfremdung der Realität, zählt auch die Gewichtung der Wahmehmungen, bzw. Fremdeinschätzungen. Sie ermöglicht die Herabsetzung der Wertigkeit der nicht korrelierenden Wahrnehmungen. Maß der Gewichtung ist die eigene Emotion. Dadurch ergibt sich zwingend der Schluß, daß es einige unabdingbare Grundhaltungen gibt, die uns einen möglichst „objektiven" Erfolg erst ermöglichen:

d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluation in meßbaren Größen

Wie Henry Ford schon sagte: "Ob Sie glauben sie schaffen es, oder ob Sie glauben Sie schaffen es nicht – Sie haben recht!"

Zusammenfassend:

a) Talente erforschen
b) Durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen
c) Diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren
d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluation in meßbaren Größen

Zur Umsetzung

Talente erforschen

Zunächst stellt sich die Frage besitzt denn jeder ein wie immer geartetes Talent? Nun, Talent, dessen Begriff aus dem Altgriechischen kommt und Gewicht bedeutet, kann man am besten mit den Gaben der Fähigkeit und der Begabung beschreiben. Die erste Falle für die Resignation in Talentlosigkeit taucht auf, wenn Talent auf eine einzelne Fähigkeit fokussiert wird, die für sich alleine betrachtet zwar sozial angesehen ist, aber schon von vielen anderen präsentiert und ausgeübt wird. In diesem Umfeld überdurchschnittlich zu sein, bedeutet sich in einer Disziplin zu versuchen, die für sich allein gesehen nicht zwingend besonderen eigenen Fähigkeiten entspricht. BEISPIEL: Fast jeder kann freundlich sein. In Kombination mit emotionaler Stabilität, rhetorischer Schulung und Fachwissen ergibt sich aber das Talent, Kundenreklamationen besser als andere behandeln zu können. Schließlich gilt es mindestens überdurchschnittliche, wenn nicht einzigartige Leistungen zu vollbringen. Also, scheint es erfolgversprechender zu sein, die Einzigartigkeit in der Kombination der angeborenen, bzw. erworbenen Fähigkeiten zu suchen. Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie wird aber letztlich sein, ob die Summe der erkannten Fähigkeiten, für die Gesellschaft wertvoll ist, bzw. ob durch ebendiese Fähigkeiten, Werke vollbracht werden können, die für die Gesellschaft wertvoll sind. Der häufigste Fall stellt sich so dar: Angeborene Begabungen wurden durch Erfahrungen verstärkt, für den sozialen Wert fehlt bzw. fehlen aber noch eine, oder mehrere komponentiale Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen, um soziale Wertigkeit zu schaffen.

a) Die angeborenen Begabungen und Fähigkeiten ergänzende Ausbildung bzw. Bildung

Sehr oft wird Bildung in einem Alter genossen, in dem man sich über seine Fähigkeiten und Begabungen (noch) nicht bewußt ist. Andererseits muß man auch erkennen, daß Menschen, die als weltweite Experten gelten, es schaffen, sich ihr Wissen in 7-10 Jahren anzueignen. Bei genauerer Betrachtung, erkennt man aber, daß die meisten Interviewpartner schon mit einem geringeren Status, als den eines "Weltexperten", das Gefühl haben, anerkannt zu werden. In der Realität handelt es sich also in der Regel um Zeiträume, die geringer als 7 Jahre sind, vor allem dann, wenn schon gewisse berufliche Erfahrungen erworben wurden. Also ist das Bedenken, es sei zu spät, um in einem späteren Lebensabschnitt diese Taktik anzuwenden, eher in der eigenen Bequemlichkeit des Einzelnen begründet.

b) Sein Talent erkennen

Wie erkennt man sein Talent? Nehmen Sie wertfrei wahr, ob Sie Fähigkeiten oder Begabungen besitzen, die andere mit gleicher Vorbildung und gleicher Erfahrung nicht aufweisen. Probieren Sie viele verschiedene Dinge aus. Nur so steigern Sie die Wahrscheinlichkeit Teilbereiche zu entdecken, die einen Puzzlestein zu Ihrer gesamten Einzigartigkeit ausmachen können.
Meist werden wahrgenommene Fähigkeiten bzw. Begabungen nicht als Talente entdeckt, weil die Wertigkeit nicht erkannt wird. Diese Situation tritt vor allem dann auf, wenn die Fähigkeit in einer Situation auftritt, in der sie für Anwesende unerwünscht ist. Es wäre wichtig, diese wahrzunehmen und einen geistigen "Katalog" zu schaffen, wo alle außergewöhnlichen Begabungen unvergeßlich eingetragen sind, um sich ihrer bei Bedarf konzeptionell zu bedienen. Die Summe ihrer Fähigkeiten macht sie einzigartig und befähigt sie eine für die Gesellschaft wertvolle Aufgabe zu erfüllen, die niemand, oder nur wenige besser erfüllen könnten, als sie. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Gesellschaft noch nicht weiß, daß sie diese Leistung bei Anbot honorieren würde. Wichtig ist, daß Sie sich darüber klar werden, daß sie für diese eine Aufgabe, die optimale Kombination an Res-

Copyrighted material

sourcen besitzen. Viele der Karrieren in diesem Buch haben erst begonnen erfolgreich zu sein, ab dem Moment, als die Betroffenen ihre Fähigkeiten in jenen Bereichen einsetzten, in denen sie fähig waren herausragende Leistungen zu erbringen. Man ist nicht erfolglos. Es ist nur so, daß man für die Mehrzahl der Aufgaben nicht geeignet ist. Wie in allen Bereichen trifft auch bei diesem Thema zu, daß keine absolute Bewertung zutreffend ist. Der Wunsch ausschließlich sinnvoll gekürzte Konversation zu führen, der manchmal auch Wortkargheit, bzw. Einsilbigkeit genannt wird, kann von anderen natürlich auch als angehme ruhige Wesensart empfunden werden, die eine wohltuende Abwechslung zu Schwätzern bietet. Diese Eigenschaft wird vielleicht bei Funkern begrüßt, aber als Lobbyist hat man mit dieser Charaktereigenschaft wohl nicht die beste Voraussetzung. Die Evaluierung dieser Eigenschaft als für den Erfolg förderlich bzw. hinderlich einzustufen, ist also nur im Kontext mit der Tätigkeit möglich. Erstes Ziel muß es also sein, zu erkennen, welchen Bedarf es in der Gesellschaft gibt, den ich mit meinen Fähigkeiten besser als andere decken kann.

Überdurchschnittliche Leistungen erbringen

Leistung ist in der Physik als Größe der vollbrachten Arbeit/Zeiteinheit definiert. Wenn man diese Formel nun in unser Erwerbsleben überträgt, muß man die Definition der Größen noch adaptieren. Arbeit würde einer zur Zufriedenheit der Gemeinschaft, oder eines Mitglieds derer, erledigten Aufgabe entsprechen. Die Erledigung dieser Aufgabe wird mit geldwerten Vorteilen belohnt. Das Geschick diese Aufgabe übertragen zu bekommen, ist für sich gesehen, eine ebensolche. Im Grunde genommen wird also der Wert einer Arbeit entsprechend dem Wertempfinden des Nutznießers belohnt und das geschieht unabhängig von der Zeit. Von jenen Ausnahmen abgesehen bei denen Zwangshandlungen, wirtschaftliche Abhängigkeiten bzw. Notsituationen eine Rolle spielen, sehen wir hier also "gerechten Lohn"! Arbeit mehrmals in einem Zeitraum erfüllt, bringt dem "Leister" die adäquate Entlohnung mehrmalig und in der Summe als absoluten Betrag gesehen, also je Zeiteinheit mehr.
Von der Gesellschaft die gesuchte Lösung von Aufgaben öfters je Zeiteinheit und zur Zufriedenheit zu erledigen bedeutet also höhere Leistung und somit "höheres Einkommen". Die Parameter zeigen uns also schon den Weg.
Die Möglichkeiten zur Steigerung der Leistung (nach unserer Definition) und somit des Einkommens finden sich also in folgenden Möglichkeiten wieder:

a) Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen.
b) Es herrscht die Meinung vor, sie könnten die Aufgabe zur Zufriedenheit günstiger erledigen, weil Sie durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten weniger Einsatz an Zeit bzw. Ressourcen benötigen.
c) Sie sind der/die Einzige, der/die Ihre Fähigkeit und Bereitschaft kommuniziert hat.

Ebenso zulässig sind folgende Schlußfolgerungen:

d) Viele können diese Aufgabe lösen.
Kein Grund die Aufgabe Ihnen zu übertragen.
e) Sie haben wie viele andere auch Ihre Bereitschaft und Ihre Fähigkeiten kommuniziert,
wieder kein Grund Ihnen die Aufgabe zu übertragen.
f) Um eine Aufgabe übertragen zu bekommen, müssen Sie noch günstiger sein, als jene, die die Aufgabe durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten günstiger erledigen könnten. (Mangelnde Rentabilität)
g) Da Sie weder Wissen noch Fähigkeiten besitzen um diese Aufgabe zu lösen, werden sie mehr Zeit dazu aufwenden müssen bzw. mehr Ressourcen darauf verwenden oder zukaufen, sodaß je Zeiteinheit gesehen, die Rentabilität noch weiter sinkt.

Betrachten wir doch einmal Möglichkeit a) genauer. Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen. Das kann drei Ursachen haben: 1. Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen erfordert ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten, die sie besitzen, oder 2. Ihre physischen bzw. psychischen Fähigkeiten sind im verfügbaren Umfeld einzigartig (Künstler, Sportler) 3. Sie besitzen einzigartiges Wissen.

Zu Punkt 3: Sie besitzen einzigartiges Wissen
Leider gilt dieser Vorteil nur für eine gewisse Zeit. Nichts wird schneller, leichter und mit mehr Energie versucht zu stehlen, als Know-How. Jeder Mitarbeiter, jede Werbeaussendung, bzw. jedes Produkt, das verkauft wird, bietet Möglichkeiten, Ihren Produktionsprozess, Ihre Organisation, bzw. Ihr Produkt zu durchleuchten und im Anschluß zu kopieren. Patentumgehungen, Mitarbeiterabwerbungen und Werkspionage sind nicht nur bei manchen selbst großen Unternehmen beliebte Instrumente.

Zu Punkt 2: Ihre physischen oder psychischen Fähigkeiten sind einzigartig. Wie man auch an den Gagen, bzw. Honorare erkennen kann, sind Künstler bzw. Sportler am oberen Ende der Einkommensskala angesiedelt. Natürlich ist das eine wunderbare Alternative, aber leider sehr selten gegeben.

Zu punkt 1: Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen und ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten zu besitzen.
Dies ist für die Mehrzahl der interviewten Persönlichkeiten der erfolgversprechendste Weg. Entsprechend der Charaktereigenschaften und der Talente sich das ergänzende Wissen und die ergänzenden Fähigkeiten anzueignen und vor allem auch die Bereitschaft zu zeigen, die Aufgabe zu erledigen. Am häufigsten scheitert es nicht an der geistigen Kapazität, oder am mangelnden Talent, sondern an eben dieser Bereitschaft. Was sind die Ursachen? Menschen, die sich Großes zutrauen, empfinden "niedere Tätigkeiten" für sich als zu minder, außer sie besitzen ein gesundes Maß an

Copyrighted material

Demut, bzw. der Bereitschaft in zukünftige Positionen zu investieren. Menschen, die sich nichts Großes zutrauen, besitzen selten den Mut nach den ersten Schritten, den großen Schritt Richtung Erfolg zu wagen. So scheint es, daß Menschen mit Selbstvertrauen, Demut und Disziplin sowohl die Zeit des Einstiegs, als auch den Schritt zum Aufstieg erfolgreich bewältigen.
Mr. Kroc (Gründer von Mc´Donalds): "There is nothing, which can replace persistance." Es gibt nichts, was Dauerhaftigkeit ersetzen könnte."

Erst die erfolgreiche Erledigung von "minderwert scheinenden Arbeiten" eröffnet die Chance, andere Aufgaben angeboten zu bekommen. Es muß also eine dauerhafte Bereitschaft zu Höchstleistungen vorhanden sein. Und zwar – über das Maß der Erfüllung hinaus, um nicht nur Zufriedenheit zu erwecken, sondern vielleicht sogar durch die Begeisterung des Auftraggebers, weiterempfohlen zu werden.

In vielen Interviews finden Sie auch die Aussage, daß Menschen, die dem Erfolg nachjagen, bzw. –hetzen, häufig scheitern. Folgende Erklärung scheint plausibel: Da jede auszuführende Leistung, daraufhin analysiert wird, ob sie der eigenen Karriere dienlich ist, werden oft Leistungen, die zwar Teil der Gesamtaufgabe sind, dennoch nicht erfüllt, weil sie vordergründig nicht wichtig erscheinen. Da aber die eigene Analyse manchmal fehlerhaft ist, werden Chancen vertan, die anderen, die die Aufgabe aus Leistungsbereitschaft erfüllen, zugute kommen.

Präsentation der Leistungen

"Tue Gutes und rede darüber"
Wie wir alle wissen, reicht es, um (geldwerte bzw. soziale) Anerkennung zu erhalten, nicht, nur etwas zu leisten. Die anderen müssen es auch erfahren, um begeistert zu sein, und ihrer Wertschätzung durch Lob bzw. in der freien Marktwirtschaft noch begehrter, durch Nachfrage, zum Ausdruck zu bringen.

Es gilt also seine, wenn möglich einzigartigen Leistungen zu kommunizieren. Womit wir beim originären Gedanken des Marketing angelangt wären.

Viele der Interviewten fanden, daß Ihre Leistungen ihren Qualitätsvorstellungen entsprechen, es ihnen aber bis jetzt nicht in gewünschtem Umfang möglich war, den Nutzen für andere zu darzulegen. Dies ist mitunter auch in mangelnden finanziellen Ressourcen begründet. Internationale Konzerne beherrschen das Marketing Ihrer Produkte nicht nur, sie haben auch die notwendigen Mittel, um in einer vernetzten Medien-Gesellschaft, Ihre Botschaft auch zu kommunizieren.

Es scheint auf den ersten Blick so, als ob das Internet Ausgleich schaffen würde, aber in Wahrheit ist es heute zwar nahezu jedem möglich, sich im Internet zu präsentieren, aber nur wenige haben die Mittel ihre Internet-Adresse publik zu machen. Der Effekt, daß bedarfsweckende Werbung von bedarfsdeckender Werbung zurückgedrängt wird, ist zwar tendenziell vorhanden, aber dennoch wird Information von jenen Stellen abgerufen, die dem Kunden bekannt sind.

Es gilt also, die Kommunikationskraft einzuschätzen, zu bündeln und zielgenau einzusetzen. Die Wahl der Zielgruppe hängt also letzten Endes nicht nur vom/n (der) eigenen Produkt, oder Dienstleistung ab, sondern auch vom eigenen Kommunikationskapital.

Fragen, die durch gute Leistungspräsentation den potentiellen Kunden, bzw. Arbeitgebern beantwortet werden müssen sind also:

1. Was ist an meiner Leistung einzigartig?
2. Wie werde ich ihre Erwartungen übertreffen?
3. Warum ist der erhoffte Nutzen höher als die Investition?
4. Wieso kann ich als "Käufer" dabei ein hervorragendes Gefühl haben?
5. Warum sollte ich mich jetzt dafür entscheiden?

Wenn die Leistung, die sie präsentieren, dann auch wirklich der Ankündigung entspricht, ist der langfristige Erfolg nur mehr von der Konkurrenz bedroht.

Akzeptieren Sie die Möglichkeit, erfolgreich sein zu können

Wie wir bereits im ersten Kapitel geschlußfolgert haben, ist diese Akzeptanz unbedingt notwendig, um trotz unserer möglicherweise pessimistisch-geprägten selektiven Wahrnehmung, auch Anzeichen für den Erfolg wahrzunehmen. Diese wiederum bestärken uns in dem Glauben am richtigen Weg zu sein. Es gibt in diesem Kontext aber noch eine Eigenschaft, die uns das Leben langfristig erleichtert.

Nämlich Selbstverantwortlichkeit!

Darunter ist das Bewußtsein gemeint, daß wir an allem was uns passiert Verantwortung mit tragen. Sie ermöglicht uns sowohl Erfolge unseren Fähigkeit, als auch Mißerfolge unserer Unfähigkeit zuzuschreiben. Dies erleichtert unser Leben insofern, als wir dadurch erkennen, daß Mißerfolge vermeidbar gewesen wären. Es ist also nicht so, daß eine Weltverschwörung bzw. das unabänderliche Schicksal etwaige Mißerfolge verursacht haben, sondern wir diese Mißerfolge durch unser Handeln ermöglicht haben.

Ist es die Schuld des Unternehmers, wenn ein Produkt plötzlich nicht mehr gebraucht wird? Nein! Aber es wäre die Schuld des Unternehmers, die Entwicklung entweder nicht rechtzeitig erkannt zu haben, bzw. das gesamte Unternehmen auf ein einziges Standbein, sprich Produkt, aufzubauen.

Ist es die Schuld des Firmeninhabers, daß das Unternehmen abgebrannt ist? Nein, aber es ist seine Schuld, sich nicht versichert zu haben.

Copyrighted material

Wenn wir daran glauben, daß unsere Zukunft in unseren Händen liegt, sehen wir auch die Möglichkeit, sie beeinflussen zu können, können Erfolge emotional dazu nutzen, um Kraft zu tanken und in dem Bewußtsein leben, nicht vom Schicksal gegeißelt zu werden.

Einen weiteren hilfreichen Tip gibt ein bekanntes Zitat:
„Das Wissen um das Machbare, ist der halbe Erfolg!"

Sehr oft wird, weil der Weg nicht erfolgreich war, das Ziel frühzeitig verworfen, bzw. als nicht umsetzbar eingestuft. Die Energie, die eingesetzt wird, um Schwierigkeiten zu überwinden, würde sich erst wesentlich später erschöpfen, wenn man davon Kenntnis hätte, daß es andere bereits geschafft haben. Es gilt also auch, sich über ähnliche Aktivitäten zu informieren. Als innovativer Unternehmer, der Schwierigkeiten bei Neueinführungen überwinden möchte, tritt an Stelle des Wissens, der Glaube. Der Glaube daran, alle Schwierigkeiten auf irgendeine Art überwinden zu können. Zweifel sollten also höchstens über den eingeschlagenen Weg, aber nie über das Ziel auftauchen. Denn der Zweifel ist die Krankheit, die Ihre Dynamik angreift, schwächt und schließlich zum Erlahmen bringt.

Versuchen Sie auch Fakten wahrzunehmen, die Ihrer eigenen Ansicht widersprechen

Meine Welt

Wir haben eine klare Vorstellung davon, wie Menschen handeln, eine klare Vorstellung von Gut und Böse, und klare Vorstellungen über kulturelle und soziale Regeln. Wir haben klare Vorstellungen wie ein zufriedener Kunde reagiert, welche Leistungen gefordert werden können, was teuer und was billig ist.
Dennoch sind wir im wesentlichen unser ganzes Leben davon abhängig, wie andere Menschen ihre Welt wahrnehmen. Also gilt es, die Welt der anderen zu erfahren, um verstehen zu können, warum welche Reaktionen bzw. Aktionen stattfinden.
Darüberhinaus eröffnet uns diese offene Art der Welt zu begegnen, auch die Chance, Fakten zu entdecken, die unseren Ansichten widersprechen, und deshalb von uns sonst auch nicht wahrgenommen würden. Die Interviewten gaben oft an, daß sie Meinungen, die durch Gefühle entstanden, aufgrund der recherchierten Fakten völlig revidieren mußten. Beispiel: Nach 10 erfolglosen Versuchen ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, daß die erfolgreiche Zeit dieses Produkts eben vorbei ist. Nach der Recherche ergibt sich, daß es solche Phasen auch schon früher gegeben hat. Nach diesen Phasen war der Umsatz immer besonders hoch. Weiteres Beispiel: Nach einem Monat erfolgloser Versuche ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, das man sich in der Vermarktungsfähigkeit des Produkts getäuscht hat. Nach den Recherchen ergibt sich, daß es allerdings auch nur 7 mal versucht wurde. Das Sample ist also viel zu klein um verläßliche Rückschlüsse auf die Vermarktungsfähigkeit zu treffen. Wenn man natürlich schon zu Anfang dem Erfolg des Produkts oder der Dienstleistung eher skeptisch gegenübersteht, akzeptiert man den Mißerfolg schneller, weil er ja die eigene richtige Einschätzung beweist. Der Versuch das Gegenteil der eigenen Meinung durch Fakten zu beweisen, lohnt sich also manchmal.

Mit den Augen der anderen

Schwejk: "Mir ist die ganze Welt gleichgültig."
Antwort des Kollegen: "Aber was wäre, wenn Du der ganzen Welt gleichgültig wär'st?"

Wir leben in einem sozialen Gefüge, ohne wirklich die Chance zu haben uns völlig zu lösen. Sich in seinem Wertesystem korrekt zu verhalten, gilt für manche von uns als Grund, es als unnütz zu sehen, sich vor Entscheidungen in die emotionale Situation eines anderen zu versetzen. Die Schlußfolgerung, da ich mich korrekt (nämlich entsprechend meinem Wertesystem) verhalte, wird sich der andere dann ebenso „korrekt" verhalten, trifft jedoch leider nicht zu. Das Ausmaß der Prozessregulation ist zwar in den meisten Organisationskulturen hoch, läßt aber dem einzelnen in der Regel noch einen hohen Spielraum für Eigeninitiative, in der dann die subjektive Sicht der Dinge wesentlichen Einfluß auf die eigenen Handlungen nehmen kann. Dieser Spielraum wird dann von Betroffenen nicht selten dazu genutzt, um sich zu revanchieren. Es macht also nicht immer Sinn, sein eigenes Wertesystem als Maxime anzusehen. Zielorientierter wäre es die Wertesysteme aller Betroffener einzubeziehen und den geeigneten Kompromiß zu finden. Viele der Interviewten gaben an, durch ihr Einfühlungsvermögen in andere, bessere Arbeitsbedingungen zu schaffen, erfolgreichere Produkte zu kreieren und Rechtsstreitigkeiten besser einvernehmlich lösen zu können. Entscheidungen anderer aus deren Sicht nicht nur zu verstehen, sondern auch akzeptieren zu können, und vielleicht sogar bei der Gestaltung des eigenen Umfelds mit zu berücksichtigen, zählt zu den Charakterstärken besonders erfolgreicher Führungskräfte. Die Fähigkeit Dinge mit den Augen der andern zu betrachten, finden wir im Lexikon unter „Empathie".

Empathie

Inwieweit ist also die Bereitschaft und die Fähigkeit sich in die Einstellung anderer einzufühlen, förderlich für die eigene Karriere?
Ist es sinnvoll Mitarbeitern mit sozialen oder wirtschaftlichen Problemen zu helfen, indem man über Leistungsschwächen hinwegsieht? Und vor allem wie lange kann bzw. sollte man dies tolerieren?
Ist es sinnvoll sein Produkt so stark dem Markt anzupassen, bis es einem selbst nicht mehr gefällt und man einen eventuell niedrigen Qualitätsstandard vor sich selbst nicht mehr vertreten kann?
Sollte man Geschäftspartnern so sehr entgegenkommen, daß man mit dem gerade noch vertretbaren Maß an eigenen Vorteilen den Geschäftsabschluß zustande bringt?

Copyrighted material

Wieweit sollte man die eigene Persönlichkeit an die Erfordernisse der jeweiligen Situation anpassen und sich mehr oder weniger selbst verleugnen?
Die Dimension der eigenen Vertretbarkeit von Entscheidungen gegenüber dem eigenen Gewissen wird hier völlig vernachlässigt, da moralische oder ethische Grundsätze in Kulturen und sozialen Gruppen zu unterschiedlich sind. Aber selbst ohne Berücksichtigung dieser Aspekte, sind die obigen Themen betreffende Entscheidungen nicht so leicht zu treffen.
Alles Fragen, die uns an die Grenzen unserer Entscheidungsfähigkeit bringen. Ein hohes Maß an Empathie und Kompromißbereitschaft bringt uns vielleicht massive Nachteile wirtschaftlicher, aber auch psychologischer Art, und beeinträchtigt so unsere Lebensfähigkeit und Lebensqualität. Eine restriktive Haltung, die auf den unmittelbaren sach- bzw. geldwerten Vorteil abzielt, erhöht zwar unsere Rentabilität und unsere materielle Zufriedenheit, belastet aber die Dichte und Qualität unseres sozialen Netzes, mit eingeschränkter Sympathie der Beteiligten, was uns langfristig vielleicht wieder sach- bzw. geldwerte Nachteile bescheren könnte.

Wie sehr oft im Leben liegt also auch hier das Optimum im Kompromiß, der leicht zu finden ist, wenn man sich selbst folgende Fragen beantwortet:

- Werde ich durch eine positive oder negative Entscheidung meinem Ziel langfristig näher kommen?
- Wie stark und wie wird meine Entscheidung meine Beziehungen zu welchen Personen beeinflussen?
- Welche irrationalen Faktoren beeinflussen mich bei der Entscheidungsfindung?
- Kann ich diese Entscheidung aus wirtschaftlicher und ethischer Sicht zur Maxime meines Handelns erklären?

Rationalisieren Sie Wahrnehmungen und evaluieren Sie sie durch Bewertung in meßbaren Größen

Emotionen im Griff

Spontane Entscheidungen, sind oft gut. Oft auch nicht. Messen Sie bei Entscheidungen ihren Emotionen mit gutem Gewissen Gewicht bei, aber achten sie darauf, dies nur dort zu tun, wo Fakten nicht das Gegenteil beweisen.
Gegenüber einem Mitarbeiter eine Kündigung auszusprechen – dieser Gedanke kommt Führungskräften in Streßsituationen oft. Aber vorerst sollte man sich die Zeit nehmen, zu analysieren, warum der Mitarbeiter den Erwartungen nicht entspricht. Und - welche Alternativen zur Verfügung stehen? Hat man vielleicht selbst den Mitarbeiter falsch eingesetzt?
Emotionen verführen uns auch oft Prozesse zu veranlassen. Teilweise nur aus dem Grund, weil uns die gegenwärtige Situation emotional stört. Aber wird diese Änderung uns unserem Ziel näherbringen, oder werden nur unsere Emotionen beschwichtigt?
Die zentrale Frage unseres Handelns sollte also sein: Wozu?

Was ist schon erfolglos?

Sehr oft entsteht bei in der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehenen Personen der Eindruck sie seien nicht erfolgreich. Vor allem deswegen, weil das bereits erreichte Maß an Erfolg nicht den eigenen Vorstellungen entspricht. Daraus resultiert wiederum eine gewisse Unzufriedenheit, die gleichermaßen als Motor, als auch als psychische Belastung empfunden wird.

Fakten sind absolut – im Verhältnis wozu?

Um den eigenen Erfolg realistisch einzuschätzen, ist es oft hilfreich, die eigene Situation mit der anderer zu vergleichen. Wieviel Prozent der Menschen in meinem Land genießen ein höheres Einkommen? Wieviel Prozent der Unternehmer haben nach gleicher Zeit weniger Betriebsgewinn, bzw. weniger einer anderen Kennzahl, die mein Unternehmensziel charakterisiert? (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, etc...) Werden Sie sich über die Parameter, die für Sie Erfolg definieren, klar, und versuchen Sie diese in Zahlen zu fassen. (Beispiel: „Ich möchte den Bekanntheitsgrad meines Produktes auf 40% steigern.", ist ein Ziel, daß sie emotional gerne erreichen würden. Vergleichen sie doch mal den Bekanntheitsgrad der Produkte ihrer Konkurrenz mit dem Bekanntheitsgrad Ihrer Produkte. Oder formulieren sie statt „ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen" - „Ich möchte wöchentlich X Stunden mit meiner Familie verbringen, weil das andere Manager auch schaffen") Ein klares „Ja, ich habe mein Ziel erreicht, und fühle mich daher erfolgreich" bzw. ein „Nein, ich habe mein Ziel nicht erreicht und fühle mich daher nicht als erfolgreich." wird das Resultat sein.

Relativieren Sie aber dieses Ergebnis nicht. Viele Menschen haben die Tendenz nach Abschluß dieser Erfolgsprüfung entweder die Meinung zu vertreten: „Ich habe mir mein Ziel offenbar zu niedrig gesetzt, es war viel leichter zu erreichen, als ich dachte." Bzw. „ Ich habe das Ziel zu hoch gesteckt, ich konnte es gar nicht erreichen, weil es unrealistisch war." Bewerten Sie ruhig, ob es ein Erfolg war, oder nicht, indem Sie sich mit anderen vergleichen. Aber kehren Sie nicht einen realen Erfolg in eine emotionale Niederlage um, bzw. eine reale Niederlage in einen emotionalen Sieg. Natürlich ist eine Steigerung immer möglich, aber deswegen Erreichtes als Mißerfolg abzutun, ist eine Ausprägung einer Geisteshaltung, die Lebensglück verhindert, nämlich: Unzufriedenheit. Erfolgreich gewesen zu sein, bedeutet, Gewünschtes erreicht zu haben. Sich selbst aber im Allgemeinen als erfolgreichen Charakter zu sehen, ist jedoch ebenso ein Gefühl wie Reichtum. Nichts Absolutes, sondern Ihre ureigenste Geisteshaltung.

Die Erkenntnisse dieses Kapitels können nicht als wissenschaftlich gelten, weil sie weder empirisch bewiesen, noch wissenschaftstheoretisch konsistent sind. Es sind meine persönlichen Erkenntnisse, die zwar keinen Erfolg garantieren, uns diesem aber vielleicht einen Schritt näher bringen.

Mehr dazu im nächsten Band.

Copyrighted material

Copyrighted material

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen Ihre Erfolge und deren Ursachen

Copyrighted material

✱ Acherer Susanne

Menschenkenntnis, Kommunikationsfähigkeit, Toleranz und Offenheit

● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin Tätig bei: Restaurant U3., 1150 Wien, Goldschlagstr. 33. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1962, Wien. Kinder: Nino (1982) und Nana (1986). Eltern: Monika und Herbert. Hobbies: Kinder, Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der kaufmännischen Lehre war ich in einem Büro tätig. Nach der Geburt meiner beiden Kinder war ich einige Jahre zu Hause und stieg dann als Messehosteß wieder ins Berufsleben ein. Trotz freiberuflicher organisatorischer Tätigkeiten in Werbeagenturen schloß ich mit 27 Jahren die Matura am zweiten Bildungsweg ab. Mein Betätigungsbereich beinhaltete inzwischen auch die Gastronomie durch aushilfsweises Hineinschnuppern - ich fand an ihr immer mehr Gefallen und faßte den Entschluß, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Nach Ablegen der Konzessionsprüfung eröffnete ich mit viel Begeisterung, Freude und positivem Echo mein Restaurant U3, welches ich seither als Familienbetrieb mit Unterstützung meiner Mutter und meines Bruders führe.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Menschenkenntnis, Kommunikationsfähigkeit, Toleranz, Offenheit und einfach eine große Portion an Herzlichkeit und Lebensfreude, jedoch auch Distanzgefühl und permanente Präsenz ausschlaggebend. Dem Gast biete ich einerseits eine angenehme, nette Atmosphäre und andererseits ein offenes Ohr für Probleme. Mein Erfolgsrezept liegt in der Abgestimmtheit des Lokals auf meine Persönlichkeit. **Ihre Ziele?** Voll in die Gastronomie einzusteigen und in geraumer Zeit weitere Lokale zu eröffnen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Diese kommt aus meinem Inneren, jedoch auch aus der Kunst des Abschaltens. **Was ist für Sie Erfolg?** Das Erreichen individuell gesteckter Ziele. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Überlegung anstellen, was man möchte und dieses Ziel mit aller Intensität ohne Fremdbeeinflussung versuchen zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die sind kaum zu vermeiden - man muß die positive Seite daran erkennen und daraus für zukünftiges Handeln lernen. **Ihr Motto?** Positive Lebenseinstellung - immer gut aufgelegt sein.

✱ Achleitner Erich

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Bezirksvorsteher. Tätig bei: Magistrat der Stadt Wien., 1060 Wien, Amerlingstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1944. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Wolfgang (1967), Claudia (1970) und Robert (1981). Mitgliedschaften: ÖVP, Gründer und Mitglied der Verbindung der akademisch geprüften Versicherungskaufleute, Union Sportverein, Ehrenkommandeur des Ordens St. George de France. Hobbies: Modellbau, Radfahren, Skifahren, klassische Musik, Lesen (Autobiographien und Geschichte), Haus und Garten beim Leithagebirge als Oase der Ruhe.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In der Privatwirtschaft ist eine AHS-Matura sicher nicht relevant. Zum Erfolg gehört ein gewisses Selbstvertrauen, damit man seine Materie möglichst perfekt beherrscht - das bedeutet, ein Leben lang zu lernen. Jeder hat auch nur ein gewisses Quantum Glück und Pech. Das Glück als Chance zu erkennen, ist dabei wesentlich. 1962 trat ich bei der Collegialität Versicherung ein, war zuerst im Innendienst und wechselte mit 23 Jahren in den Außendienst, wo ich fünf Jahre lang tätig war. Dieser Wechsel war ein gewisses Risiko, denn im Außendienst ist der Erfolg ebenso wie der Mißerfolg sofort erkennbar. 1972 gab ich den Außendienst wieder auf und wurde mit 27 Jahren der jüngste Geschäftsstellenleiter. Das erkannte ich als Chance. Um mir noch etwas dazu zu verdienen, war ich damals im Hotel meines Bruders fallweise als Aushilfs-Nachtportier tätig und kam damals mit einem Gast ins Gespräch, mit dem ich dann einige Jahre weiter zusammenarbeitete. Ich beschäftigte mich - als erster und einziger - damit, Versicherungsverträge in die wirtschaftliche Realität von Unternehmen (Bonitätssteigerung, betriebliche Vorsorge, etc) mit einzubinden. Um dieses Geschäft zu realisieren, sattelfest zu sein und mich nicht auf Partner verlassen zu müssen, lernte ich im Eigenstudium Betriebswirtschaft, Steuerrecht, Buchhaltung, etc. Der Erfolg mit meinem Produkt war durchschlagend, mein Partner zog sich nach vier Jahren wegen einer Insolvenz aus dem Geschäft zurück, und ich machte - ausgestattet mit dem entsprechenden angelernten Rüstzeug - alleine weiter. Im Zuge eines großen Versicherungsabschlusses für KTM wurde man auf mich aufgrund meiner Betriebswirtschaftskenntnisse aufmerksam, und ich übernahm den Bereich „Versicherung und Betrieb". 1976 hatte ich von der Collegialität zur Raiffeisenversicherung gewechselt, in der ich mich sehr wohl fühlte. 1977 mußten wir aufgrund einer Gesetzesänderung komplett umdenken, und ich entwickelte im Zuge des seinerzeitigen „Mallorca-Paketes" (von Kreisky und Salcher) ein komplett neues - zinsertrags- und einkommensteuerfreies - Versicherungsprodukt. Mit 38 Jahren absolvierte ich mein Studium der Versicherungswirtschaft und gründete den Verband der akademisch geprüften Versicherungskaufleute, dessen Präsident ich anschließend zehn Jahre lang war. 1987/1988 wechselte ich mit dem seinerzeitigen Generaldirektor von der Raiffeisen zur Bundesländer-Versicherung und war dort neun Monate Verkaufsdirektor, ehe ich sieben Jahre lang als Geschäftsführer von „Kapital und Risikomanagement" (PSK-Gruppe) tätig war. 1993 ging ich zur Österreichischen Beamtenversicherung, was eine klare Fehlentscheidung war. Schon damals hatte ich aber auch gute Kontakte zur Winterthur-Versicherung, wohin ich vor vier Jahren ging. Ich war am Aufbau

Copyrighted material

der „Wintisa AG" beteiligt, deren Geschäftsführer für den Maklerbereich ich bis vor kurzem war. Diese Funktion kann ich aufgrund meines politischen Amtes als Bezirksvorsteher seit dem Vorjahr nicht mehr ausüben. Meine politische Karriere im Bezirk Mariahilf begann schon sehr frühzeitig. Mein Großvater war hier Polizeibeamter, und auch ich habe zu diesem Bezirk eine starke Affinität. Schon seit 1982 bin ich hier im ÖVP Bezirksrat. Als 1997 mein Vorgänger verstarb, wurde ich zum Bezirksvorsteher ernannt. Der Umstieg von der Privatwirtschaft in ein nicht ganz so effizientes System bereitete mir einige Schwierigkeiten. Vor allem finde ich es nicht gut, daß ich meinen Beruf nicht mehr ausüben kann. Diesen Umstand bekrittle ich am System deshalb, weil dadurch immer mehr praxisfremde Theoretiker in die Politik kommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In erster Linie Selbstverwirklichung: Mein individuell gestecktes Ziel zu erreichen und auch die Erwartungen anderer, für die ich tätig bin, zu erfüllen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durchaus. Mit 24 Jahren konnte ich mir nicht einmal einen Urlaub leisten, und zuletzt hatte ich in der Privatwirtschaft immer ein Jahreseinkommen von 2-3 Millionen. Bei meinen Kindern, die sich nicht immer so entwickeln, wie ich es gerne hätte, sehe ich mich hingegen nicht ganz so erfolgreich. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Schon; ich habe mich mit dem Erfolg aber auch nicht verändert. Wenn jemand Erfolg braucht, um sich darzustellen, hat er schon ein Persönlichkeitsdefizit. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ein Schlüsselerlebnis war sicherlich die Geburt meines ersten Kindes. Verantwortung für die Familie zu übernehmen, war eine starke Triebfeder. Richtig war auch die Entscheidung, zweimal den Geschäftsführerposten großer Versicherungen zu übernehmen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kreativität, Phantasie und daß ich ein „Das geht nicht" nicht akzeptiere. Gerade das hat mich immer besonders gereizt - besonders in einem Veränderungswettbewerb ist ja das einzige, das nichts kostet, das Denken. Meine Stärken sind auch Flexibilität, Beharrlichkeit und schneller zu reagieren als andere. **Wie sehen andere Ihren Erfolg?** Das Mieseste, das es gibt, ist der Neid. Wer neidig ist, wird nie Erfolg haben. Neider sind Menschen, die ihr Ziel nicht erreicht haben - vielleicht weil es zu hoch gesteckt war, vielleicht auch, weil sie sich überschätzt haben. Am schwierigsten ist es, sich selber einzuschätzen - dazu gehört viel Ehrlichkeit. **Haben Sie Tätigkeiten angestrebt?** Die Funktionen in der Privatwirtschaft habe ich angestrebt, die Funktion als Bezirksvorsteher aber nicht. Als mein Vorgänger verstarb und ich mich entschied, diese Funktion anzunehmen, machte ich das aber auch 100-prozentig. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich trenne Beruf und Familie, daher spielt sie nicht so eine große Rolle. **Und welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Das gesamte persönliche Umfeld spielt eine enorm wichtige Rolle. Ein Manager muß sich sein Umfeld so schaffen, daß er sich freut, in der Früh ins Büro zu kommen. In einem Klima, in dem auch gelacht wird, kommt mehr heraus, als wo gestritten wird und Mißgunst herrscht. Ein Vorgesetzter ist für seine Mitarbeiter auch mehr verantwortlich als umgekehrt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Am wesentlichsten ist es, „Raunzer" aussortieren zu können. Meine Mitarbeiter müssen vor allem anständig sein, Sozialkompetenz geht vor fachlichen Qualifikationen. Ein Mitarbeiter muß charakterlich in Ordnung sein und sich auch weiterbilden wollen. **Kennen Sie Niederlagen?** Im Erfolg steckt es, auch Niederlagen zur Kenntnis zu nehmen - auch wenn man sie nicht akzeptieren will. Erfolg gibt es nicht ohne Risiko, und im Risiko stecken auch Niederlagen. **Woher kommt Ihre Kraft?** Ich kann total abschalten und verkrampfe mich nicht auf den Erfolg. Wir brauchen alle Idealziele, müssen aber auch akzeptieren, daß wir sie nie erreichen werden - hier zeigen sich auch wichtige Parallelen zur Religion. Ein Idealziel zeigt die Richtung. Idealmodelle müssen aber an die Realmodelle angepaßt werden - ein gutes Beispiel ist die Divergenz des Idealziels des Kommunismus von der Realität. Der Kommunismus als ideale Staatsreform vergißt darauf, daß er es mit Menschen zu tun hat. **Ihre Ziele?** Die nächsten Wahlen zu gewinnen. Mein „Deckungsbeitrag" sind schließlich die Wähler. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, durch den beruflichen Aufstieg. Mein Erfolg war zum Teil so gigantisch, daß mich bald jeder kannte. **Haben Sie Vorbilder?** Beruflich nicht. Politisch würde es mich freuen, wenn man mir einmal die Seriosität des Alois Mock nachsagen würde. In puncto Ehrlichkeit und in menschlicher Hinsicht ist er ein Vorbild. **Anmerkung zum Erfolg?** Zum Erfolg gehört es, sich realistische Etappenziele zu setzen. Jeder Erfolg macht einen Menschen stärker. Es sind viele positive Einzelerlebnisse, die die Batterie aufladen. Erfolg heißt, Mißerfolge zu überwinden und sich über viele kleine Dinge zu freuen, um sich immer wieder aufzubauen.

✶ Achs Matthias

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Bürgermeister, Regierungsrat. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1939. Familienstand: Verheiratet mit Theresia. Kinder: Reinhold, Doris, Birgit und Christian. Mitgliedschaften: Mitglied des Nationalrates, Präsident des Burgenländischen Zivilschutzverbandes, SPÖ-Ortsvorstand, Stellvertretender Bezirks-Vorstand der SPÖ - Bezirk Neusiedl, Mitglied des SPÖ-Landesparteivorstandes. Hobbies: Weinbau, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1961 stieg ich bei der Bundespolizeidion Eisenstadt als Sicherheitswachebeamter ins Berufsleben ein, 1965 wurde ich Beamter des Verwaltungsdienstes, war von 1966-76 Beamter des gehobenen Verwaltungsdienstes (Strafreferent), ab Ende 1976 war ich Präsidial- und Personalchef der Bundespolizei Eisenstadt und seit 1976 auch Ortsvorsitzender der SPÖ Gols. Ab 1972 war ich Gemeinderat

von Gols. 1977 wurde ich zum Bürgermeister gewählt, war 1981-85 Mitglied des Bundesrates, 1985-89 Abgeordneter zum Burgenländischen Landtag und seit 1989 Mitglied des Österreichischen Nationalrates. **Sonstige Tätigkeiten?** Weinbaubetrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn die Menschen mit meiner Arbeit zufrieden sind und auch ich persönlich das Gefühl habe, gute Arbeit geleistet zu haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Sich selbst zu beurteilen ist schwierig, aber der Weg, den ich gegangen bin, war erfolgreich. In der Politik muß man einen geraden Weg - gepaart mit großem persönlichen Engagement und Selbstbewußtsein - gehen. Dabei dürfen die Menschen aber nicht das Gefühl haben, daß man „abgehoben" reagiert; man muß einer von ihnen sein und sich selbst nicht erhöhen. Dadurch, daß ich von der Ortsbevölkerung von Gols und auch in meiner Funktion als Abgeordneter von den Menschen getragen wurde, kann ich sagen, daß mein Weg erfolgreich war. Sonst hätte ich auch die schönen Ergebnisse nicht erzielen können. Als ich 1977 erstmals als Bürgermeister kandidierte, konnte ich insgesamt 17% Stimmenzuwachs erreichen, die Parteistimmen verdoppeln und die absolute Mehrheit erzielen. Seither habe ich mich fünfmal der Wahl gestellt und von Mal zu Mal ein besseres Ergebnis erzielen. Bei der letzten Gemeinderatswahl 1997 erzielte die SPÖ 58% der Stimmen - ich persönlich in der Direktwahl 69%. Bei drei Kandidaten sehe ich das als großen Vertrauensvorschuß. Auch auf Bundesebene konnte ich bei der letzten Wahl von allen burgenländischen Abgeordneten aller Parteien das beste Ergebnis erzielen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Gols ist mit 3.500 Einwohnern die zehntgrößte Gemeinde Burgenlands, liegt aber in der Bedeutung weiter vorn. Wir haben in den letzten Jahren nicht nur im kommunalen sondern auch im wirtschaftlichen Bereich Akzente gesetzt. Mit der Pannonia, dem Golser Volksfest, schufen wir die größte burgenländische Veranstaltung. In einer Zeit, in der Messen und Veranstaltungen zurückgehen, gelang es uns im Vorjahr die Zahl der Aussteller um 10% zu steigern. Wir steigern auch jährlich die Besucherzahl - dabei handelt es sich nicht um Zufälle. Dazu habe ich auch gute Mitarbeiter - wir sind ein Team in dem keiner auf den anderen verzichten kann und will.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Neben den erwähnten Kriterien muß man vor allem auch Dinge umsetzen. Ich habe mich immer bemüht, das Angestrebte gründlich vorzubereiten und rasch umzusetzen. Dabei muß man in der Lage sein, Ideen aufzugreifen. Bei allem, was wir im kommunalen Bereich in Gols machten, stand immer die Qualität im Vordergrund - sei es Ortsbild, Kindergarten, Rathaus, Schwimmbad, Natur oder der Kulturbereich. Der soziale Bereich wird in Gols stark betont und ich persönlich stehe - wenn ich meine Arbeit analysiere - immer auf Seite der Schwachen, ohne daß mir das selbst besonders auffällt. Das spüren die Menschen. Gols ist eine sehr kinderfreundliche Gemeinde, die Jugend sehe ich als Kapital für die Zukunft. Wir haben das schönste Schwimmbad und den schönsten Kindergarten des Landes, haben einen internationalen Wildpark mit Biotop, eine funktionierende Kläranlage, weitgehend staubfreie Straßen und eine Infrastruktur, die auf dem neuesten Stand ist. Dadurch haben wir zufriedene Gemeindebürger. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich komme aus einer unpolitschen Familie, so habe ich, von zu Hause unbeeinflußt, meine politische Orientierung selbst gefunden. Zur SPÖ ging ich, weil es der Partei damals nicht gut ging und ich immer auf Seiten der Schwachen bin. Mein Antrieb war, für andere Menschen zu arbeiten, das war meine soziale Motivation in die Politik einzusteigen. Wenn man einmal dabei ist, braucht man aber auch Erfolg, man kann sich nicht immer nur selbst fordern. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich habe fast den gesamten Mitarbeiterstab persönlich ausgewählt. Diese Tätigkeit habe ich schon als Personalchef der Polizei ausgeübt. Mitarbeiter sehe ich als große Familie, verlange aber viel von ihnen, denn nicht die Bürger sind für uns da, sondern wir für die Bürger. Wir müssen immer etwas mehr geben als unsere Pflicht ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die meisten Mitarbeiter habe ich anderen Behörden abgeworben. Nicht immer bedeuten die besten Zeugnisse auch die beste Leistung. Für mich sind das persönliche Gespräch, die Einstellung zur Tätigkeit und die Bereitschaft zur Teamarbeit wichtig. Meine Gefühlsentscheidungen waren demnach immer richtig. **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie bedeutet mir sehr viel, wenn man aber stark engagiert ist, bleiben die Angehörigen auf der Strecke. Meine Frau hält mir manchmal vor, daß sie keinen Politiker geheiratet hätte, auch wenn ich versuche Politik und Familie zu trennen. Meine Kinder sind zum Teil auch politisch interessiert, besonders eine meiner Töchter nimmt starken Anteil an der Politik. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich denke positiv. Wenn etwas nicht so läuft, wie ich es mir vorstelle, sage ich mir, daß es noch schlimmer sein könnte. Ich kann Themen rasch abhaken. **Wie gehen Sie damit um?** Für mich ist ein Thema schnell erledigt, deshalb kann ich auch noch nach 22 Jahren als Bürgermeister mit allen Gemeindebürgern reden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Bei einem 17 bis 18 Stundentag muß man anders leben. Ich bin hart zu mir selbst, schone meine Körper und kann mich schnell regenerieren. **Ihre Ziele?** Im kommunalen Bereich werden wir für die Feuerwehr ein neues Haus bauen. Das älteste Haus von Gols wird zu einer Vinothek umgebaut, denn wir sind nicht umsonst die bedeutendste österreichische Weinbaugemeinde, die auch den Franzosen Paroli bieten kann. Wir haben im Weinbau Betriebe, die man international ins Schaufenster stellen kann. Von 250 Weinbaubetrieben sind 100 Top-Betriebe dabei, die in der Veredelung und der Vermarktung hervorragende Arbeit leisten - dem großen Kulturgut Wein tragen wir so Rechnung. Die Gemeinde ist hier immer unterstützend dabei, ich selbst mache für unseren Wein viel PR und werbe dafür, wo es nur möglich ist, auch finanziell unterstützen wir unseren Weinbau - er ist für Gols ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. **Ihr Lebensmotto?** Ich will immer ich sein, so handle und lebe ich nach dem, was mir mein Innerstes sagt. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, jeder Mensch ist anders. **Anmerkung zum Erfolg?** Wir sind nicht so wichtig, wie wir glauben, aber seien wir froh, daß es uns gibt. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wichtig ist eine gute Ausbildung und Leistungsbereitschaft - sie steht im Vordergrund.

Copyrighted material

✶ Adamovich Ludwig o. Univ. Prof. Dr. DDr. h.c.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Präsident. Tätig bei: Verfassungsgerichtshof., 1010 Wien, Judenplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1932, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Eltern: Univ. Prof. Ludwig und Emma. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Mitautor des Lehrbuches des „Österreichischen Staatsrechtes" (zusammen mit Prof. Funk und Doz. Holzinger). Hobbies: Musik, Landschaft, Reisen, fremde Kulturen kennenlernen, bildende Kunst, Philosophie, Psychologie, Erkenntnistheorie, Yoga.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bei jedem Werdegang spielt das Elternhaus eine große Rolle. Mein Vater war Universitätsprofessor für Verfassungs- und Verwaltungsrecht und der letzte Justizminister vor dem Anschluß. Nach dem Krieg wurde er zuerst Vizepräsident und dann Präsident des Verfassungsgerichtshofes. Seine Persönlichkeit hat mich sehr geprägt, obwohl es auch zu Spannungen kam, weil unsere Naturelle verschieden waren. Mein Vater war ein Pedant, ein autoritärer Mann, ich war eher chaotisch. Trotz dieser Ambivalenz war er für mich Vorbild. Meine Mutter stammt aus einer Arztfamilie und ich wollte Medizin studieren. Ich war schlecht in Mathematik und Physik und hätte am Beginn des Studiums Schwierigkeiten gehabt, was mich demotivierte und den Anstoß gab, Rechtswissenschaft zu studieren. Nach kurzer Gerichtspraxis, in der ich mich nicht sehr wohl fühlte, fing ich im Verwaltungsdienst des Landes Niederösterreich an und trat danach in den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes ein, wo ich zunächst 18 Jahre tätig war. 1973 habilitierte ich mich für Verfassungsrecht und Verfassungspolitik der Universität Wien und wurde 1974 zum Ordinarius für öffentliches Recht an der Universität Graz ernannt. Mir fehlte allerdings die gewohnte Hektik. Als Dr. Willibald Pahr, der damals den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes leitete, Außenminister wurde, bin ich mit der vorläufigen Leitung des Verfassungsdienstes betraut worden. 1977 wurde ich Sektionschef und leitete den Verfassungsdienst bis 1984, als ich Präsident des Verfassungsgerichtshofes wurde. Damals war diese Institution im Bereich der Justizverwaltung reformbedürftig; im Zusammenwirken mit meinen Kollegen ist es mir gelungen, positive Umwandlungen zu vollziehen und eine gute Atmosphäre zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was waren die Voraussetzungen für Ihren Erfolg? Talent, beträchtliches Maß an Arbeit und eine Portion Glück. **Wie schlägt sich das nieder?** Damit meine ich emotionale Intelligenz, gewisse Chancen als solche zu erkennen. Wichtig ist, den Blick dafür zu haben, wo es eine Chance gibt, wieweit sie realisierbar ist und wieweit ich bereit bin, mich mit dieser Chance auseinanderzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Forderung auf beruflicher Ebene, die man zum Einklang mit dem privaten Bereich bringt. Wie man das macht, ist sehr individuell, dafür gibt es kein Rezept. Man ist dann erfolgreich, wenn man im beruflichen Bereich das Maximum erreicht, ohne dabei das Privatleben zu vernachlässigen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist für mich ein Mißerfolg, an dem man zumindest zum Teil schuld ist. **Wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind da zu da, um daraus zu lernen und zu versuchen, den gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen, bzw. den eigenen Anteil am Mißerfolg zu reduzieren. **Was sind die Gründe für eine Niederlage?** Das Setzen von unrealistischen Zielen und Fehleinschätzung der Situation und der eigenen Person. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Bei meiner Tätigkeit muß man zwischen meinen Kollegen und meinen Mitarbeitern, für die ich Vorgesetzter bin, unterscheiden. Jeder meiner Kollegen hat eine individuelle Persönlichkeitsstruktur, die zur Kenntnis zu nehmen ist. Mit meinen Mitarbeitern versuche ich einen Kooperationsstil zu pflegen, manchmal muß man aber auch autoritär auftreten können. Dazu gehört Mut, weil dieser Weg nicht der einfachste ist. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Verbal durch Medieninteresse und durch diverse Auszeichnungen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Wertvorstellungen zu bilden, und im Rahmen dieser Vorstellungen Entscheidungen in Eigenverantwortung zu treffen.

✶ Albert Karl-Johannes Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Nachrichtentechnik. Funktion: Filmproduzent. Tätig bei: Harich & Albert GmbH, Film- und Fernsehproduktion., 1070 Wien, Seideng. 30. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1971, Wien. Eltern: Mathias und Traude. Hobbies: Spazierengehen im Wald.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß ich während meines Studiums das Medium Fernsehen kennenlernte. Mich interessierte immer die technische Seite - was geschieht hinter der Kamera? So arbeitete ich zwei Jahre als Kameraassistent bei den „Seitenblicken", wo ich sehr viel lernte. Nach Abschluß der HTL arbeitete ich bei diversen Firmen und trat 1993 bei „Key TV" ein, wo ich Helmut Harich kennenlernte. Er machte Industrie- und Wirtschaftsfilme, was damals (und zum Teil heute noch) eine Marktnische war. Wir verstanden uns sehr gut und ergänzten uns einander. Die Zusammenarbeit funktionierte reibungslos und nach zwei Jahren wurde ich geschäftsführender Gesellschafter der Firma. Unsere Tätigkeit entwickelte sich sehr erfolg-

reich. Wir kreierten eine eigene Linie, die ich als Screendesign definieren würde. Nach wie vor produzieren wir Industrie- und Werbefilme, Werbespots und rüsteten verschiedene Veranstaltungen multumedial aus. Herr Harich beschäftigt sich mit dem ursprünglichen Konzept, mit den Kunden und ich setze die Ideen in die Bildsprache um. Unser Erfolg ist ein Teamerfolg und wir können stolz sein, daß es uns gelungen ist, Pionierarbeit zu leisten und dafür Anerkennung zu bekommen. Das was wir machen, hat es früher noch nicht gegeben. Jetzt betreuen wir mit unseren Produktionen unter anderem den WWFF (Wiener Wirtschaftsförderungsfond), für den wir bereits zwölf Filme produzierten, die Wiener Wirtschaftskammer, die Voest Alpine, die AUA, die Pharming, die Nordstern-Colonia, wo mit unseren Filmen 800 Mitarbeiter über die Firma aufgeklärt werden.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Knochenharte Arbeit, Gespür für Marktnischen, Identifikation mit dem Produkt, hohes Niveau und Selbstkritik. Wichtig ist, daß wir mit unseren Filmen den Kunden helfen, erfolgreich zu werden. Deswegen ist es unsere Aufgabe, jeden Beitrag, selbst wenn es um ein ganz „trockenes" Thema geht, emotional zu gestalten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Gesellschaftliche Anerkennung. Wir müssen ein Produkt liefern, daß gleichzeitig den hohen professionellen Ansprüchen entspricht und von jedermann verstanden wird. **Ihre Ziele?** Nummer eins in der Branche zu werden, internationale Anerkennung zu erreichen. **Welche Art von Anerkennung ist für Sie wichtig?** Anerkennung von Kunden. Wenn der Kunde zufrieden ist und wenn unsere Filme ihm geholfen haben, sich geschäftlich zu entfalten, dann brauche ich keine andere Anerkennung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Entspannungsmomenten, Spazierengehen und Literatur. **Ihr Leitsatz?** Jedes Problem beinhaltet eine Lösung.

✱ Albrecht Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Fleischhauermeister. Funktion: Inhaber Tätig bei: Gerhard Albrecht Fleischwaren u. Wursterzeugung., 1210 Wien, Floridusg. 40. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1945, Hollabrunn. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Petra (1965) und Gerhard Franz (1966). Hobbies: Moto-Cross (3. Platz bei der Veteranen - Weltmeisterschaft in Deutschland), Tischtennis.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war, daß ich aus ärmlichsten Verhältnissen komme und meine Mutter meinte, daß ich als Fleischhauer nie Hunger leiden müßte. Grundgedanke dabei war also die Absicherung und so wurde ich Fleischhauer. Ich arbeitete 20 Jahre als Arbeiter in der Branche, parallel dazu war ich Fensterputzer, Gläserwäscher, Taxifahrer und Zeitungskolporteur. **War Ihr Lohn nicht ausreichend?** Wir bauten ein Haus und das kostete natürlich viel Geld. So war es notwendig Geld dazu zu verdienen. Das bedeutete für mich fünf Jahre lang mit 2-3 Stunden Schlaf auszukommen. Die Arbeit war sehr intensiv und irgendwann merkte ich, daß es so nicht weiter gehen konnte. Nach langem Überlegen wagte ich 1980 den Sprung in die Selbständigkeit. Der Anfang war natürlich sehr schwer. Wichtig für mich war mit sehr viel Spaß meiner Berufung als Beruf nachzugehen. Wir kauften einen Stand am Viktualienmarkt im 3. Bezirk und begannen uns in der Branche zu etablieren. Der Stand, den wir kauften war technisch nicht gut ausgerüstet, es gab keine Kühlungen, was für den Fleischhandel sehr wichtig ist. Wir mußten relativ viel Geld investieren und begannen dann engagiert zu arbeiten. Nach einiger Zeit hatten wir sieben Geschäfte. **Fingen Sie mit Fremdkapital an?** Meine Schwester lieh mir das Kapital, sonst wäre das für mich nicht möglich gewesen. Wir waren sehr fleißig und ehrgeizig. Trotz des ursprünglichen Mißtrauens nahmen wir der Konkurrenz die Kunden weg. Durch unsere Tüchtigkeit ist es uns gelungen, am Markt zu überleben. Mit der Zeit expandierten wir und für das Geschäft im 21. Bezirk bekamen wir als Zweiter in Österreich den EU-Stempel, worauf ich sehr stolz bin. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Besitzer von 4 Ständen - 1030 Wien, Landstraße Markt und 1210 Wien, An der oberen Alten Donau.

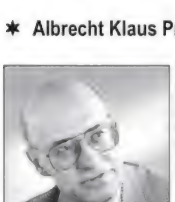
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Erfüllung, der an mich gestellten Anforderungen, sei es durch einen Großkunden, durch einen Einzelkunden mit ausgefallenen Wünschen, oder durch die EU-Vorschriften. Ich arbeite um meine Kunden zufrieden zu stellen und nicht um Geld zu verdienen. Wenn man sich bemüht und die Anforderungen erfüllt, dann kommt das Geld automatisch. Erfolg bedeutet für mich, ohne auf die Uhr zu schauen, meine Kräfte gerne in die Firma zu investieren und auch am Wochenende zu arbeiten. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Mein Ehrgeiz! Meine Eltern waren die ärmsten Leute in unserem Dorf. Menschen von „ganz unten" haben mehr Ehrgeiz, weil sie wissen, wie es dort „unten" zugeht und sie das nie wieder erleben möchten. Das war meine Triebfeder: „Ich muß es machen, sonst komme ich nicht durch."

Was wäre für Sie ein Rückschlag? Wenn ich nicht mehr in der Lage wäre, meinen Beruf so auszuführen wie jetzt. Im Moment ist die wirtschaftliche Situation sehr schwierig und wir müssen beweisen, daß wir auch in der EU punkto Qualität mitreden können. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden. Man lernt aus Problemen und man sollte versuchen, nicht den gleichen Fehler zu wiederholen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich behandle sie als Menschen und nicht als Sklaven, spiele nicht den großen Chef. Ich zeige ihnen, daß sie mir nichts vorspielen können, da ich, wenn Not am Mann ist, bei jeder Art von Arbeit einspringen kann. **Wie**

erfahren Sie Anerkennung? Indem man mein Geschäft mit einem EU-Stempel ausgezeichnet hat, die Konkurrenz bei mir einkauft und ich aus einem alten Betrieb ein renommiertes Unternehmen machen konnte. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie bedeutet für mich Rückhalt, Geborgenheit und einen Teil meines Erfolges. Meine Frau ist bei mir im Geschäft, die Kinder sind in unsere Fußstapfen getreten, wobei mein Sohn nach der Lehre weggegangen ist, was ich für Gut empfinde - er soll seine eigenen Erfahrungen sammeln und spüren, was es heißt nicht als Junior-Chef behandelt zu werden. **Ihre Devise?** Spaß am Leben. Ich habe genug gearbeitet, jetzt möchte ich auch meine freie Zeit genießen.

✱ Albrecht Klaus Prof. Dipl.Ing.



● Steckbrief

Beruf: Starkstromtechniker. Tätig bei: Prof. Dipl.Ing. Albrecht Klaus Unternehmensberatung., 1170 Wien, Neuwaldeggerstr. 25. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1931, Prag. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Hobbies: Reisen, Oper, Konzerte, Skifahren, Klettern, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Matura; vier Semester Deutsch, Englisch, Theologie dann Starkstromtechnik (Diplom 1959). Fünf Jahre Planungsingenieur bei Brown-Boveri; Inbetriebsetzungen im In- und Ausland; Entwicklung eines elektronischen Kopierwerkes für Seilbahnen (Patent). Anschließend zweieinviertel Jahre bei IBM, Ausbildung in Datenverarbeitung; Systemberater für Erschließung neuer technischer Anwendungen. Anschließend fünf Jahre Leiter der Zentralstelle für Datenverarbeitung bei der Steyr-Daimler-Puch AG, wo ich mir umfangreiche Kenntnisse der Betriebswirtschaft aneignete. 1972 Gründungsprokurist der Management Data und Leiter EDV-Dienstleistungen. Seit Jänner 1973 selbständiger Unternehmensberater und erfolgreich in Klein- und Großprojekten: Reorganisation der EDV-Abteilung NÖM, Pensionsabrechnungen für Bundesingenieur- und Tierärztekammer (zwölf Jahre), Umstellung auf EDV der Versicherungsanstalt der Öffentlichen Bediensteten, acht Jahre Schrack AG, und andere. Seit 1975 gerichtlicher Sachverständiger für EDV und Betriebswirtschaft. Seit 1973 zuerst nebenberuflich bis zu zwei Lehrverpflichtungen „Organisation und Praxis der EDV". Lehrplanentwicklung für System- und Einsatzplanung von Computern, nach dem heute an den österreichischen HTL´s unterrichtet wird. 1992-96 Schulleiter der HTL-Spengergasse (bis zur Pensionierung).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Leistungen für meine Familie, für die Gesellschaft und für mich zu erbringen, ohne unlautere Methoden anzuwenden. Auf Grund meiner christlichen Grundhaltung, welche ich vom Elternhaus mitbekommen habe und die auch einen Bestandteil meines Lebens darstellt, gelingt das. Erfolgsstreben wurde mir nie bewußt. Fachliche Kompetenz und ständiges Weiterbilden waren aber sicher von Nutzen. **Gab es Niederlagen?** Nein, nicht bewußt. **Von wo kommt die Kraft?** Aus der Identifikation mit der Aufgabe. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Durch eineinhalb Jahrzehnte gab es für mich eine sechseinhalb Tage-Woche mit dreimal Abendunterricht, was eine große Belastung für die Familie, vor allem für meine Gattin bedeutete. So nutzten wir die karge Freizeit effizient und gestalteten viele gemeinsame Urlaube. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Sicher, z.B. die Funktion des Schulleiters an der HTL war für mich ein Erfolg; noch heute erfahre ich positive Rückmeldungen. Da ist mir manches gelungen, z.B. neue Lehrpläne, internationale Kooperation. Die Fähigkeit, Situationen schnell zu erfassen waren Voraussetzung, Fachwissen und Kenntnisse der österreichischen Wirtschaft hilfreich. Es gelingt mir mit Menschen unterschiedlicher Bildung und Anschauung zu kommunizieren, ohne meine persönliche Linie aufzugeben. **Von wo bekamen Sie Anerkennung?** Außerhalb der Familie ist das für mich unbedeutend trotz erstklassiger Firmenzeugnisse. Doch als bei meiner Verabschiedung in der Schule eine Tafel mit meinem Namen enthüllt wurde, habe ich mich gefreut. Bis heute bin ich der einzige Schulleiter, dem das widerfuhr.

✱ Almbauer Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Reisebüroangestellter, freischaffender Künstler. Funktion: Freischaffender Künstler. Tätig bei: Atelier Gerhard Almbauer., 1190 Wien, Saarpl. 1/9. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1957, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Heidrun, geb. Jogl. Kinder: Marco (1998). Eltern: Christine und Rupert. Hobbies: Lesen, Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura und dem Bundesheer war ich im Ausland. Auf Teneriffa verbrachte ich ein Jahr, wo ich einen Reisebürobesitzer aus Frankfurt kennenlernte. Dieses Reisebüro führte ich dann ein Jahr lang, kam 1978 nach Österreich zurück und arbeitete im Österreichischen Verkehrsbüro. Nach vier Jahren übernahm ich eine Filiale, wurde von einem Hotelbesitzer abgeworben und führte desen Hotel am Graben.

Nach zwei Jahren kaufte ich mir im Burgenland eine Frühstückspension und war Regionalleiter für das Raiffeisen Reisebüro. Während meiner Reisezeit fotografierte und zeichnete ich. Nach einiger Zeit begann ich mit dem Aquarellmalen, mit der Zeit wurde ich so gut, daß ich die Frühstückspension und das Reisebüro aufgab und bin seither freischaffender Künstler. Mein zweites Standbein sind Malseminare, die ich mache und meine internationale Präsenz auf Ausstellungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In einer für mich glücklichen Umgebung leben zu können und vom Staat unabhängig zu sein. **Kennen Sie Mißerfolge?** Das Leben ist ein Wellental - Mißerfolg gehört zum Erfolg. **Wie gehen Sie damit um?** Ich messe dem Mißerfolg nicht viel Bedeutung bei. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ehrlichkeit, Spontantiät und Können. Leider ist es in der Kunst oft nicht notwendig, sein Handwerk zu beherrschen. Manche meinen, daß alles Kunst sei. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Früher dachte ich nicht viel über die Familie nach. Jetzt bin ich seit einem Jahr glücklich verheiratet und erfreue mich eines kleinen Sohnes. Heute spielt die Familie eine wichtige Rolle. **Haben Sie Vorbilder?** Mark Rotko und Richard Dibernkorn faszinieren mich zur Zeit. Neben der europäischen Kultur interessiert mich besonders die asiatische Kultur. **Haben Sie Anerkennung erfahren und welche Rolle spielt das für Sie?** Ich bekam Anerkennung, aber es spielt keine große Rolle, da ich am Boden der Realität geblieben bin. Im Unterbewußtsein spielt es wahrscheinlich eine Rolle. Wenn man keine Anerkennung bekommt, dann hört man irgendwann mit dem was man tut, auf. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Umwelt, der Familie und der Kultur. **Was sind Ihre Ziele?** Einfach so weiterzumachen, ich bin glücklich und zufrieden. Das Wohlfühlen und der Spaß bei der Arbeit sind sehr bedeutend. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Zum Erfolg gehört sehr viel Fleiß, man muß sein Werk absolut beherrschen und innovativ sein. Man muß sich immer weiterentwickeln, experimentieren und man darf den Erfolg nicht als etwas Materielles sehen. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlich und fleißig zu sein. Den anderen gleichberechtigt behandeln, unabhängig von seiner Religion, seiner Hautfarbe und seiner Herkunft.

✱ Amann Alfred

● Steckbrief

Funktion: Marketing Manager. Tätig bei: Intentia Austria EDV-Beratungs GmbH., 8053 Graz, Straßganger Str. 293. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1956, Bleiberg. Familienstand: Verheiratet mit Doris, geb. Volk. Kinder: Alexandra und Alfred. Eltern: Anneliese und Alfred. Mitgliedschaften: Marketingclub, Sportclub „S3 Pool - Comp. Club". Hobbies: Wassersport, Radfahren, Fotografie, Kunst, Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura arbeitete ich zehn Jahre lang in der elterlichen Skierzeugung und Sportartikelhandel. Danach wechselte ich in die Computerbranche. Zuerst war ich in der Hardware dann in der Software im Bereich Verkauf und Marketing tätig. Daraufhin baute ich für die Firma Sigma die neu gegründete Geschäftsstelle in Kärnten auf und leitete diese, 1997 wechselte ich zu Intentia als Marketing Manager. Ich war immer auch im Verkauf tätig und verlor dadurch nie den Bezug zum Markt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es mir gelungen ist ständig umfangreichere Verantwortung und Aufgaben zu bekommen. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn man die gesteckten Ziele erreicht oder überschreitet. **Ihr Erfolgsrezept?** Hartnäckigkeit, einmal mehr aufzustehen, als man hinfällt. Zielstrebigkeit und Konsequenz. **Ihre Vorbilder?** Mein Vater und erfolgreiche Männer wie Frank Stronach, David Ogilvy und andere. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge hat es natürlich gegeben. Jede Niederlage ist für mich eine neue Chance und ein Aufbruch zu neuem Erfolg - sie prägt. Man kann aus jeder Niederlage etwas Positives ziehen. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Die Familie erlebt mich als toleranten und viel zu großzügigen Menschen. Freunde sehen mich als erfolgreichen, starken aber auch manchmal schwierigen Menschen, aber ich arbeite daran. Mitarbeiter sehen mich als selbstbewußten, starken, erfolgswütigen Charakter und das ist für die die mein Arbeitstempo nicht halten wollen oder können manchmal schwierig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung gibt es immer wieder durch die erzielten Erfolge. Aber auch sonst erlebe ich Anerkennung in den unterschiedlichsten Formen. Natürlich ist sie mir wichtig und sehr angenehm. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus Erfolg und Interesse an meiner Arbeit. Toleranz und Verständnis seitens der Familie kräftigen auch sehr. **Ihr Erfolgsziel?** Ein erfolgreiches, ereignisreiches und spannendes Berufsleben, das mir Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung und zum Gewinnen gibt. **Ihr Rat zum Erfolg?** Sprachen lernen, weil die Welt immer kleiner wird. Klare Zielvorstellung, was man im Leben werden will - nach Neigung und Interesse. Konsequenz in der Umsetzung. Erkennen, daß dieses Leben die Uraufführung ist und nicht die Generalprobe. Sport fördert den Siegeswillen und zeigt die Leistungsfähigkeit.

✱ Amon Helmut

● Steckbrief

Beruf: Fleischer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fleisch - Wurst - Amon., 3500 Krems, Wiener Str. 6. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1959, Langenlois. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Helmut (1989), Vincent (1996) und Laurent (1999). Hobbies: Motorrad.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe 1976 die Fleischerlehre bei der Firma Ellegast in Amstetten absolviert und anschließend das Bundesheer abgeleistet. 1980 bin ich als Fleischergeselle für drei Monate nach Salzburg gegangen, da mein Vater wollte, daß ich mehrere Betriebe kennenlernte. Nach drei Monaten habe ich den elterlichen Betrieb übernommen. 1982 habe ich mit Erfolg die Fleischermeisterprüfung abgelegt und 1988 übernahm ich nach Vaters Pensionierung den elterlichen Betrieb allein. Dann habe ich eine neue Betriebsausstattung installiert. Die Betriebsübernahme war durch aus-

Copyrighted material

zuzahlende Abfertigungen eine hohen Belastung für mich. Die Filialen in den Landgemeinden habe ich geschlossen und heute betreibe ich nur noch die Filiale im Krems.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Ich bin zweimal an den Bandscheiben operiert worden, und wenn man aus dem Betrieb bewegungslos in das Spital gebracht wird, da hat man zu Erfolg eine andere Einstellung als üblich. Ich bin drei Tage im Spital gelegen, ohne mich bewegen zu können. Ich studierte, inwieweit das Streben nach irdischen Gütern Sinn macht. Ich arbeite gern, wenn es sein muß auch ab drei Uhr morgens oder bis 20 Uhr am Abend. Aber seit dem Auftreten meines Bandscheibenleidens stehe ich anders zum Erfolg. Es gab Momente, in denen mich nichts mehr interessierte und nur noch die Gesundheit im Vordergrund stand. Ich weiß natürlich, daß ich meinem Körper im Laufe der Jahre nichts geschenkt habe, und bin auch der Typ, der selbst gern zupackt. **Was ist das Rezept Ihres Erfolges?** Wenn ich etwas produziere, muß es mir selbst schmecken, und ich muß die Ware mit Freude an die Kundschaft weiterreichen. Ich muß immer den Kunden ins Auge sehen können. Wir haben immer nur beste Ware produziert und verkauft. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Mein älterer Bruder hat sich immer gegen die Übernahme des elterlichen Betriebes gestellt und somit war klar, daß ich das Unternehmen weiterführen würde. Ich habe nie daran gedacht, ob vielleicht ein anderer Beruf für mich eher in Frage käme.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Erfolgreich schon, aber ich kann nicht mehr so arbeiten, wie ich gern möchte, was für mich eine seelische Belastung darstellt. Ich habe mir zwar selbst ein Limit von 20 Kilogramm gesteckt, aber dieses Limit überschreite ich auch zu oft. Ich bin noch nicht einmal 40 Jahre alt, und meine Ärzte haben mir empfohlen, den Beruf aufzugeben. Es ist aber nicht so leicht, den eigenen Betrieb zuzusperren.

Welche Rolle spielt die Familie? Meine Gattin führt sehr erfolgreich einen Gastronomiebetrieb in Krems. Wir haben heuer unseren dritten Sohn bekommen, und es ist traurig, daß ich von der Kindheit meiner Kinder nicht viel mitbekomme. Ich gehe außer Haus, wenn die Kinder noch schlafen, und komme nach Hause, wenn sie schon wieder im Bett liegen. Leider bleibt uns nur das Wochenende, wobei meine Frau manchmal auch im Gastronomiebetrieb gebraucht wird. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ehrlichkeit ist ganz wichtig. Ich möchte auch, daß man den Mitarbeitern nicht jeden Handgriff sagen muß, sondern, daß sie selbständig mitdenken. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Dafür habe ich keine Zeit. Früher, während der Zeit im elterlichen Betrieb, war alles leichter, wie beispielsweise Urlaub. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich hatte einmal mit einer Maschine große Probleme, da sie lange Zeit nicht so funktionierte, wie ich es wollte. Das hat mir sehr viel gekostet, an Kunden und Image. Ich war damals soweit, den Betrieb zuzusperren und habe mich ganz schlecht gefühlt. Ich habe mich aber wieder aufgerafft und weitergemacht. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Sie wird immer seltener, weil der Standard schon hoch ist. Es muß immer alles in Ordnung sein. Sollte mir wider Erwarten Anerkennung zuteil werden, dann freue ich mich sehr darüber. Meist bekommen wir Anerkennung für gelungene Buffets. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Berufliche Ziele kann ich mir eher wenig stekken, da dies aufgrund meiner Gesundheitsprobleme etwas schwierig ist. Die ganze Branche steht zur Zeit mit dem Rücken zur Wand. **Haben Sie ein Lebensmotto der ein Vorbild?** Das wichtigste ist die Gesundheit. Alles andere wird uninteressant, wenn man nicht gesund ist. Ich wünsche mir auch, daß ich etwas mehr Zeit für mich persönliche habe.

✱ Anderle Alois

● Steckbrief

Beruf: Handschuhmacher und Bandagist.. Funktion: Gschf., Mitinhaber Tätig bei: Bandagist Alois Anderle GmbH., 1070 Wien, Mariahilfer Str. 118. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Barbara (1971), Alois (1972) und Andrea (1975). Mitgliedschaften: Literarischer Kreis „Leostube". Hobbies: Lesen, Literatur, Schach, handwerkliche Tätigkeiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der Betrieb wurde 1877 von meinem Urgroßvater Alois Anderle gegründet, von meinem Großvater - der nach Familientradition auch Alois hieß - weitergeführt, und mein Vater übernahm den Betrieb 1939. Ich lernte hier und war bis zur Pensionierung meines Vaters angestellt. Auf Anraten des Steuerberaters wandelte mein Vater, als er 1981 in Pension ging, die Firma in eine GmbH um. Trotzdem war mein Vater bis zu seinem Tod vor vier Jahren mit 85 Jahren ständig im Betrieb tätig und traf auch die meisten Entscheidungen. Seit dem Tod meines Vaters führe ich den Betrieb gemeinsam mit meinem Bruder, meinem Sohn, der den Betrieb weiterführen wird, meiner Frau und meiner Schwägerin, selbständig. Ich fertige vor allem Handschuhe für Versehrte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mir wurde das Handwerk und der Betrieb in die Wiege gelegt. Schon mit vier Jahren bediente ich im Laden die Kunden. Unser Erfolg basiert darauf, daß wir ein alter Traditionsbetrieb sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden und glücklich - wenn das Erfolg ist, bin ich erfolgreich. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Dabei bin ich generationsmäßig etwas durch den Rost gefallen. Ich war immer nur Angestellter im Betrieb meines Vaters, der bis zu seinem Tod alle Entscheidungen traf. Heute überlasse ich die

meisten Entscheidungen schon meinem Sohn. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, wenn man heute ein Geschäft hat, wird man schon automatisch auch als reich angesehen - bei vielen Professionisten zahlt man dann schon zehn Prozent mehr.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Um einen solchen Traditionsbetrieb zu führen, muß man ständig der Tradition gerecht werden - das ist eine große Hypothek. Wichtig sind Ehrlichkeit und Anständigkeit - das war auch schon das Motto meines Vaters, der auch nicht nur nach persönlichen Vorteilen suchte. Wir haben zu Kunden, egal aus welcher Schicht sie kommen, ein gutes Verhältnis. Um Kunden zu bekommen geben wir z.B. auch keine Provisionen an Ärzte, sondern wir bekommen unsere Kunden, weil wir sie bestens beraten - so schicken uns Ärzte auch so ihre Patienten und die Mundpropaganda macht ihr übriges. Zum Erfolg gehört auch 50 Prozent Glück - so stellte ich z.B. vor 15 Jahren eine Angestellte als Aushilfe für ein Monat ein und daraus entwickelte sich dann eine zehnjährige Zusammenarbeit.

Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Ich hätte mich für Naturwissenschaften und Zeichnen interessiert, gern die Schule weitergemacht, aber mein Vater wollte mich im Betrieb - ich habe mich aber auch nicht sehr dagegen gewehrt. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wir sind fast ein Familienbetrieb mit drei Angestellten, die aber auch schon sehr lange bei uns sind. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Es ergab sich alles immer ganz problemlos, ich suche Leute nicht nach speziellen Kriterien aus. Meine Mitarbeiter lasse ich selbständig arbeiten und, obwohl weder mein Vater noch mein Sohn davon überzeugt waren, daß das der richtige Weg ist, bin ich immer gut damit gefahren.

Kennen Sie Niederlagen? In meinem Leben gab es keine Höhen und daher auch keine Niederlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Vater war sehr - fast schon übertrieben - gläubig, ein eher kontaktarmer Mensch - der aber in der „Leostube", einem literarischen Zirkel, einige wirklich gute Freunde gefunden hatte. In Gesprächen mit diesen Menschen finde ich Kraft. **Ihre Ziele?** Mein Ziel zu erreichen war mir nicht möglich. Ich interessierte mich für Naturforschung, Archäologie, etc. und hätte mich gern Expeditionen im Ausland angeschlossen. Dazu kam es leider nie, aus Österreich kam ich kaum heraus, meine erste größere Reise, meinen ersten Flug unternahm ich erst vor zwei Jahren. Vielleicht kann ich das in der Pension nachholen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Nicht viel. **Ihr Lebensmotto?** Familie, Kinder und Enkel.

Haben Sie Vorbilder? In gewisser Hinsicht meinen Vater, auch wenn wir in vielem nicht derselben Meinung waren. In den letzten zehn Jahren prägte der aufgeschlossene Pfarrer von Eichgraben mein Leben - besonders in meiner religiösen Einstellung. **Anmerkung zum Erfolg?** Als Unternehmer muß man gewissen Klischees (Reichtum, Status, etc.) nachkommen, sonst wird man von der Gesellschaft nicht anerkannt. Wer diesen Klischees nicht entspricht, gilt als Außenseiter. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Da halte ich es mit Marie von Ebner-Eschenbach: „Der beste Ratschlag ist, Ratschläge nicht zu befolgen!" - Erfolgsrezepte gibt es nicht.

✶ Angeler Franz

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Tischlermeister. Tätig bei: Lagerholm Saunabau GmbH., 1050 Wien, Margaretengürtel 100. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Ulrike, Bernhard und Georg. Eltern: Frieda und Alois. Mitgliedschaften: ÖSF Österreichischer Sauna Forum Hobbies: Skifahren, Radfahren und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vier Jahre Volksschule, vier Jahre Hauptschule und ein Jahr Polytechnischer Lehrgang. Danach absolvierte ich eine dreijährige Tischlerlehre. Bis dahin war ich in Grimmenstein, wo ich aufgewachsen bin. Nach sechs Monaten Bundesheer ging ich für zweieinhalb Jahre als Tischlergeselle nach Tirol, dann besuchte ich ein Jahr die Meisterklasse für Tischler in Hallein welche ich mit der Tischlermeisterprüfung erfolgreich abschloß. Danach war ich bis 1992 in drei verschiedenen Tischlereien als Betriebsleiter tätig. Die letzte Firma war die Lagerholm Saunabau. Im Jahre 1992 gründeten meine Frau und ich die Lagerholm Saunabau GmbH und übernahm den Handel mit Saunen und Solarien samt den Waren sowie die Tischlerei von der Firma wo ich zuletzt beschäftigt war. Für diesen Zweck setzten wir erspartes ein und nahmen zusätzlich einen Kredit auf. Nach ca. eineinhalb Jahren war die Firma schuldenfrei. Zur Firma gehören die Schauräume, eine Tischlerei und eine Lagerhalle von 1000 qm. Ich bin österreichischer Generalimporteur der Firma Lagerholm FINN-Sauna aus Finnland. Was die finnische Sauna auszeichnet, ist vor allem die gute Holzqualität, bedingt durch das spezielle Klima. Die Hölzer wachsen viel langsamer und sind dadurch enorm widerstandsfähig. Die Tischlerei brauche ich für Abänderungen von Fertigkabinen und für Sonderwünsche der Kunden, also Spezialanfertigungen. Auch diese werden selbstverständlich aus nordischer Fichte angefertigt. Zur Zeit beschäftige ich sieben Mitarbeiter. Wir bauen auch gewerbliche Anlagen, aber hauptsächlich sind wir im Privatbereich tätig.

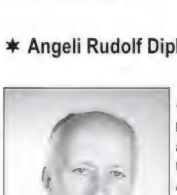
● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, weil ich die gesteckten Ziele erreicht habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Voller Arbeitseinsatz und laufende Weiterbildung. Finanziell normal weiterleben und bescheiden bleiben. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht da wären, wo Sie heute sind?** In erster Linie meine Frau die mich in geschäftlichen Belangen tatkräftig unterstützt. so gut es eben neben der Erziehung von drei Kindern möglich ist. Die Eigentümer der Lagerholm Finnimport, wo ich zuletzt angestellt war, hat es ermöglicht, daß ich den Saunabereich übernehmen konnte. **Gab es Rückschläge,und wie gehen Sie damit um?** Ja, die gab es

heuer, bedingt durch eine andere Firma. Aber das ist kein großes Problem, so etwas muß man einkalkulieren sonst darf man sich nicht selbständig machen. **Wie sehen Sie Freunde, Mitarbeiter und Familie?** Ich habe wenige Freunde, dafür aber gute. Sie sehen mich sicher als ehrlich, zielstrebig und auch als erfolgreich an. Meine Mitarbeiter halten mich für etwas schwierig, da ich immer versuche meine Ziele zu erreichen und von dieser Linie nicht abweiche. Faule Kompromisse gibt es für mich nicht, dies gilt auch für den privaten Bereich.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, durch meine Kindern, meine Frau, den Bekanntenkreis und durch positive Rückmeldungen der Kunden. Geschäftlich ist das sehr wichtig für mich, privat nicht so. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus meiner Kindheit, weil ich früh schon lernen mußte, selbständig zu sein. **Welche Ziele haben Sie, und was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte den finnischen Saunagedanken bzw. die finnische Saunakultur den Menschen hier bei uns näherbringen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Lernen, lernen, lernen! Sich intensiv mit seiner Branche zu beschäftigen, halte ich für wichtig, damit man immer am neuesten Stand ist. Das gesteckte Ziel muß man ausdauernd verfolgen.

✶ Angeli Rudolf Dipl. Ing.



● Steckbrief

Beruf: Umwelt- und Sicherheitsbeauftragter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Allgemeine Baugesellschaft-A.Porr AG., 1100 Wien, Absbergg. 47. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Agnes (1970) und Paul (1972). Eltern: Rudolf und Maria. Hobbies: Haus und Garten, Skifahren.

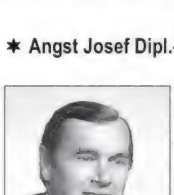
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie und wuchs als Halbwaise auf, da mein Vater im Krieg gefallen war. Meine Mutter legte auf die Schulbildung großen Wert. Wir waren drei Kinder und besuchten alle die Mittelschule. Mich interessierte die Verbindung von Technik und Natur, darum suchte ich mir die Fachrichtung Kulturtechnik und Wasserwirtschaft an der Hochschule für Bodenkultur aus. Vor dem Studium absolvierte ich einen verlängerten ordentlichen Präsenzdienst, was mir für die Menschenführung sehr half. Seit der Mittelschule hatte ich immer Gelegenheitsjobs, weil es einfach finanziell notwendig war. 1969 trat ich bei Porr ein, wo ich durch verschiedene Stationen ging und von der Forschung bis zur Innendienstleitung diverse Tätigkeiten ausübte. Seit 1991 bin ich Prokurist, seit 1992 Umweltbeauftragter und seit 1996 Sicherheitsbeauftragter für den Konzern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, meine Ideen umzusetzen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Gabe, exakt zu denken und zu agieren, Innovation, Flexibilität und Systematik. Wichtig ist, seine Stärken und Schwächen zu definieren und danach zu agieren. Ich wollte zum Beispiel nie in der ersten Reihe sein, für mich war die Rolle des zweiten Mannes gerade die richtige, weil mich die Details sehr interessieren. Für den Erfolg, sei es in der Forschung oder in der Praxis, ist der Teamgeist sehr wichtig, sowie die Gabe, die Menschen zu motivieren und von der Richtigkeit einer Idee zu überzeugen. Um unsere Richtlinien umzusetzen, brauche ich die Motivationsgabe, sonst kann man Ideen nicht verwirklichen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Sie wird durch die Firmenleitung verbal ausgesprochen und drückt sich auch in der beruflichen Steigerung und der entsprechenden Dotierung aus. Man erfährt die Anerkennung durch die Art und Weise, wie die Menschen mit einem umgehen. Wichtig ist, daß man mich in der Branche kennt, nicht nur fachlich, sondern auch am Rande des Faches zu Rate zieht. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Aus der Gabe, mich über die kleinen Erfolgserlebnisse zu freuen.

✶ Angst Josef Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen - Dipl.-Ing. Josef Angst., 1020 Wien, Mayerg. 11. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Dipl.-Ing. Michaela (1970) und Robert (1971). Eltern: Dr. Josef und Maria. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied. Hobbies: Skifahren, Tennis.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß ich noch während des Studiums viel Praxis gesammelt habe. Ich studierte an der Technischen Universität in Wien und war drei Jahre beim damaligen Insitutsvorstand beschäftigt. Ingesamt dauerte meine Assistententätigkeit sieben Jahre. Nach der Befugnis arbeitete ich zuerst parallel am Institut und selbständig. 1968 gründete ich mein eigenes Büro.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eine frühzeitige Konzentration auf die berufliche Tätigkeit. Ich habe mit 22 Jahren zu arbeiten begonnen und gewann dadurch einen gewissen Vorsprung. Ich erkannte früh zukünftige Entwicklungen in der Branche und war einer der ersten, der

CAD im Vermessungswesen eingeführt hat. Von Bedeutung ist, daß ich immer versuche, auf die neuesten Trends einzugehen. 1997 bekam ich als erste Ingenieurkonsulentenfirma für Vermessungswesen in Österreich die Zertifikation ISO 9001. Eine der Grundvoraussetzungen für Erfolg ist eine intensive kontinuierliche Arbeit. Ich bin froh, daß meine Tochter in meine Fußstapfen getreten ist und in der Firma bereits als meine Vertreterin fungiert. Sie hat ein Studium des Vermessungswesens und den Master of Science in Engineering Management absolviert und ist in erster Linie für die Personal- und wirtschaftlichen Angelegenheiten zuständig. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Spaß an der Arbeit, der den überdurchschnittlichen Einsatz rechtfertigt. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich bei Null begonnen habe und mich, relativ rasch, positiv entwickelt habe. Nach zehn Jahren hatten wir bereits 35 Mitarbeiter, 1994 hatten wir 65 Leute und jetzt sind es 50, und zum Glück haben wir viel Arbeit. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie spielt bei mir eine große Rolle, obwohl sie, wenn ich ganz ehrlich bin, zu kurz gekommen ist. Ich bin stolz, daß meine Frau mir Verständnis entgegen brachte und daß mein Familienleben harmonisch verläuft. Ich bin auch mit der Erziehung meiner Kinder zufrieden. Meine Tochter, wie erwähnt, ist meine rechte Hand, mein Sohn studiert Architektur, daß heißt, er ist von der Branche auch nicht weit entfernt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Art und Weise wie die Leute mit mir umgehen und durch Erfolge unserer Niederlassungen im Ausland (Deutschland, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Kroation und Bosnien). **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Die Ideen und Vorgaben kommen von mir und das, was ich von den Mitarbeitern bekomme, war mir immer zu wenig. Zum Teil liegt es wahrscheinlich an meinem Führungsstil. Jetzt allerdings, mit der Zertifikation ISO 9001 hat sich die Lage verändert und ich hoffe, daß dadurch die Kreativität meiner Mitarbeiter gestärkt wird.

✶ Antel Franz Prof.

● Steckbrief

Beruf: Regisseur. Funktion: Regisseur. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1913, Wien. Familienstand: Sybille. Hobbies: FFF-Fußball (FC Antel und Vienna), Frauen und Film. Kochen-Österreichischer Hobbykoch 1997.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Meine Geburt. Der 20. Mai 1941, als mein Schiff vor Kreta von den Engländern versenkt wurde, und ich als einer von wenigen überlebte.

● Zum Erfolg

Was verstehen sie persönlich unter Erfolg? Etwas zu schaffen, was vom Publikum anerkannt wird. (Den Absolutheitsanspruch der Kritiker lehne ich ab, Kritik anerkenne ich nur von jemandem, der sich wirklich auskennt.)

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe das Filmen von der Pike auf gelernt. Schon als Bub hatte ich eine Schmalfilmkamera, in der Schule habe ich Drehbücher unter dem Pult geschrieben. In Zeiten dauernden Umbruchs bin ich nie stehen geblieben. Film ist umgesetzte Erfahrung, Regie hat mit Technik zu tun. Als Improvisationstalent ersetze ich durch einen Ast, den ich an einem von Arbeitern gerüttelten Lastwagen vorbeitrage, teure Fahraufnahmen. Ich hatte immer den Willen, mich durchzusetzen - ich will dabeisein, ich will hinauf! Glück gehört auch dazu, Schwierigkeiten habe ich immer versucht auszuweichen, ich lebe gerne bequem. **Was war Ihr größter Erfolg?** Einmalig ist, daß ich seit 50 Jahren mit über 100 Filmen Dauererfolg habe. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Zum Beispiel meinen Strauss-Film. Ich hatte das Publikum falsch eingeschätzt, der Film wurde ein Flop. Niederlagen muntern auf, es besser zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus schlechten Kritiken und daraus, daß ich Feinde habe. **Haben Sie Vorbilder?** Willi Forst, als dessen würdiger Nachfolger ich mich sehe. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man braucht den richtigen Riecher, was gerade beim Publikum „geht". Nach dem Krieg, als die Leute ausgehungert nach Natur und Frieden waren, habe ich den Heimatfilme erfunden. In der Aufbauzeit, der Zeit der Nostalgie, waren die Kaiserfilme gefragt. Die ersten österreichischen Sexfilme schuf ich mit den Wirtinnen-Filmen. Wichtig ist das rege Interesse daran, was in der Welt passiert - ein Instinkt für Zeittrends.

✶ Anzelini Monika

● Steckbrief

Beruf: Pressesprecherin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Anzelini´s Büro - Presse & Öffentlichkeitsarbeit., 1080 Wien, Alserstr. 41/1. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Artur. Kinder: Julia. Eltern: Annelis und Wilhelm. Schöpferische Akte: Reportagen im Bereich Außenpolitik, Gesundheit und Frauenfragen. Mitgliedschaften: Journalisten Gewerkschaft. Hobbies: Literatur, Reisen, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura studierte ich Soziologie und Politikwissenschaft in Wien. Nebenbei war ich als freie Journalistin im In- und Ausland tätig und konnte so mein Studium teilweise finanzieren. 1986 schrieb ich ein Filmkomödiendrehbuch. 1988 gründete und leitete ich gemeinsam mit meinem Mann ein Fitneß-, Seminar- und Kulturzentrum, persönlich ein Meilenstein in meinem Leben. 1990 kam ich wieder zum Journalismus zurück, 1994 übernahm ich beim Österreichischen Bundesverlag die Pressestelle für die Kunstbuch- und Literaturverlage für Österreich, Deutschland und der Schweiz. 1996 machte ich mich wieder selbständig. Ich arbeite im Kulturbereich - Presse und Öf-

fentlichkeitsarbeit - meine Schwerpunkte sind Verlage, Theater, Musik und bildende Kunst.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich erfolgreich. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich, von meiner Tätigkeit leben zu können und an dieser Arbeit Spaß zu haben. Erfolg ist etwas Relatives. Maßstäbe, die in unserem Kulturkreis gelten, sind sicher nicht die einzig gültigen. **Ihr Erfolgsrezept?** Persönliches Engagement, absolute Verläßlichkeit, Integrität und Professionalität. **Haben Sie Vorbilder?** Es gab einige persönliche Begegnungen mit vorbildlichen Menschen, die mich inspirierten und motivierten - vor allem international. **Kennen Sie Niederlagen?** Eine Niederlage war der Konkurs des Kulturzentrums, der mich ökonomisch in eine schwere Krise gestürzt hat. Ich stelle mich dem bewußt und aktiv - versuche daraus zu lernen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Freunde sehen mich verläßlich, als starke Persönlichkeit und ich hoffe auch als symphatisch. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Mitarbeiter sehen mich als dominant, aber auch tolerant - Fähigkeit zur Teamarbeit. **Und wie werden Sie von der Familie gesehen?** Die Familie sieht mich als selbständig, verläßlich und als Angelpunkt. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ich bekomme ausreichend Anerkennung - für mein Gefühl sehr viel - und das ist sicher wichtig. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt sicher aus der Familie. Da gab es viele starke Frauen und einen starken Vater. **Ihre Ziele?** Ich spüre die Gewißheit, daß sich beruflich noch einiges tun wird. Persönlich wünsche ich mir Gelassenheit und Fröhlichkeit. Später würde ich gern im Süden leben. Sicher werde ich nicht aufhören, mich gesellschaftspolitisch zu engagieren. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Verschiedenes im Leben tun. Als Frau sich natürlich vieles zutrauen. Unbedingt neugierig bleiben. Offen sein - über den Tellerrand hinausschauen - da gibt es noch andere Denkstrukturen, Lebensweisen und Kulturen.

✱ Aringer Thomas

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Orther Stub´n, Schloßhotel Orth., 4810 Gmunden, Orth 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1963, Bad Ischl. Hobbies: Montainbike, Inlineskating und Skifahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Besuch der Hotelfachschule in Bad Ischl ging ich auf Wanderschaft, und so begann meine klassische Karriere in der Gastronomie. Von der Pike auf lernte ich bei saisoneller Tätigkeit alle Stationen kennen. Vier Saisonen verbrachte ich im Hotel Schloß Velden und die Wintermonate in Kitzbühel in verschiedenen Vier- und Fünf-Sterne-Hotels. Auch das Sammeln internationaler Erfahrungen war für mich Priorität. Zuerst war ich in der Schweiz, dann auf einem Schiff (1984-1987), und dann kam ich wieder nach Österreich und war Barkeeper in Pörtschach. Danach war ich wieder in Kitzbühel, wo ich seßhaft wurde und als Restaurantleiter im besten Haus am Platz tätig war. Eine Herausforderung stellte sich für mich in Ischgl, als ich das erste Fünf-Sterne-Hotel als Servicechef eröffnete. Nach drei Jahren interessanter Saison urlaubte ich in meinem Heimatort Gmunden. Währenddessen erhielt ich das Angebot, die Geschäftsführung der Orther Stub´n des Seeschlosses Orth zu übernehmen. Ich sagte zu und bekleide seit der Eröffnung im Juni 1998 die Position des Geschäftsführers.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend? Faktoren, die für meinen Erfolg ausschlaggebend sind, liegen in der Zielstrebigkeit. Rückschläge motivieren mich sehr, und von der mir vorgegebenen Linie weiche ich selten ab, beweise dabei aber auch Flexibilität. Meine Stärken liegen in der Mitarbeiterführung, da ich nicht ausschließlich delegiere, sondern ebenfalls mitarbeite. Glück begleitete mich zu meinem Erfolg genauso wie mein Fachwissen und mein erworbenes Können. Im Gastronomiebetrieb leitet mich das Motto „50 Prozent Freundlichkeit und 50 Prozent Fachwissen". Diese Maxime gebe ich an meine Mitarbeiter weiter. Die Philosophie des Unternehmens ist, ein gehobenes, gutbürgerliches Gasthaus zu führen, in dem sich in gemütlicher Atmosphäre jeder wohlfühlen soll. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Ich möchte meine Ziele erreichen, ohne davon abzuweichen. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Meine Ziele sind schwer abzustecken, denn ich habe bereits einen hohen Horizont erreicht. Vielleicht ist es die Selbständigkeit, um mir selber zu beweisen, noch mehr leisten zu können oder vielleicht in einer ganz anderen Sparte noch einmal anzufangen. Vorerst möchte ich aber noch längere Zeit hierbleiben. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Sport, der für mich Ausgleich bedeutet, eine inspirierende Quelle für meine Ideen ist und wobei ich auch abschalten kann. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Die Grundvoraussetzung sehe ich in einer fundierten Ausbildung und dem Wissen von eigenen Fähigkeiten, Talenten und Neigungen. Danach sollte man konsequent seinen eigenen Weg gehen, Beratung annehmen, nationale und internationale Erfahrungen sammeln und viele Kulturen kennenlernen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich analysiere sie, damit ich den gleichen Fehler nicht zweimal begehe. Niederlagen können aber auch sehr zielführend sein, und man sollte sich nicht der Beeinflussung in Richtung Verzweiflung hingeben. **Leben Sie nach einem Motto oder einer Devise?** Ich arbeite, um zu leben, aber ich lebe nicht, um zu arbeiten!

✱ Asenbaum Susanne DDr., Univ.Prof.

● Steckbrief

Beruf: Fachärztin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Allgemeines Krankenhaus Wien, Abt. Neuronuklearmedizin., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1959. Hobbies: Hunde, Theater, Sport.

Copyrighted material

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meiner Matura 1978, welche ich mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß, begann ich an der Universität Wien mit meinem Medizinstudium. 1984 erfolgte die Promotion zum Dr.med. und 1994 die Promotion zum Dr.phil.. Nach dem Medizinstudium war ich von Mai 1984 bis März 1985 im Rahmen des Akademikertrainings am Neurologischen Krankenhaus Rosenhügel sowie an der Universitätsklinik für Physikalische Medizin tätig. Von April bis Dezember 1985 war ich Gastarzt an der Universitätsklinik für Physikalische Medizin. Jänner 1986 bis März 1988 Sekunderarzt bei der Gemeinde Wien. Im April 1988 wurde ich Assistenzarzt an der Universitätsklinik für Neurologie und seit Oktober 1992 bin ich Facharzt für Neurologie und Psychiatrie. Im Jänner 1999 erlangte ich die Habilitation und Lehrbefugnis für Neurologie.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich mit Zielstrebigkeit, Organisationsvermögen und Kooperationsfähigkeit zum Ziel komme. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Fähigkeiten ausgenützt, bzw. das Beste daraus gemacht habe. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Grundlage für Erfolg ist eine innere Kraft, welche als Motivation, Einsatzbereitschaft und Interesse definiert werden sollte. Diese muß an Mitarbeitern weitergegeben werden, wobei persönlicher Einsatz immer wichtig ist. **Gab es Niederlagen?** Ja, und ich analysiere diese, um neue Ziele anpeilen zu können. Emotionen sind dabei in den Griff zu bekommen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ein unlösbares Problem, besonders als berufstätige Mutter. Dabei ist es sehr schwer, Bedürfnisse zu verwirklichen, denn der Tag hat nur 24 Stunden. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichtiger?** Primär steht die Tätigkeit im Vordergrund.

✱ Ast Walter

● Steckbrief

Beruf: Fleischermeister. Funktion: Stock-Leiter. Tätig bei: Ander Fleischerei., 3100 St. Pölten, Scheiblingg. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1949, Traismauer. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Alfred (1974) und Regina (1978). Hobbies: Tischtennis, Sektionsleiter ATUS Traismauer.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1963 begann ich eine Fleischerlehre, 1966 machte ich meine Gesellenprüfung und 1971 schloß ich die Meisterprüfung mit gutem Erfolg ab. 1973 habe ich zu einem anderen Fleischereibetrieb gewechselt. Nebenbei habe ich Fleischer-Lehrlinge ausgebildet. 1975 erfolgte der Eintritt in die Firma Agrosserta in St. Pölten (als Filialleiter). Im Jahr 1983 trat ich im Konsum als Fleischer ein, dann war ich im Verkauf tätig und in weiterer Folge habe ich die Gastronomie betreut. Ab 1992 wurde ich im Konsum Filialleiter-Stellvertreter in der Fleischabteilung. 1995 wurde der Konsum von Merkur aufgekauft und ich wurde Stock-Leiter. Seit 1997 bin ich für Fleisch und Wurst im Merkur St. Pölten verantwortlich. Im privater Hinsicht bin ich seit 1976 für den gesamten niederösterreichischen Tischtennisnachwuchs zuständig. Man sagt zwar, es wäre eine Randsportart, was nicht stimmt, denn die Zahl der Mitglieder beweist das Gegenteil. Seit 1980 bin ich im österreichischen Tischtennisverband tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Der persönliche Einsatz und das Engagement bestimmen, ob man erfolgreich ist oder nicht. Durch die Auflagen der EU gestaltet sich die Arbeit aufwendiger und intensiver, ich habe mich aber gründlich damit befaßt und kann all diesen Anforderungen gerecht werden. Es wird auch immer mehr Büroarbeit verlangt, aber das stört mich auch nicht. Ich verlege diese Arbeit immer an den Betriebsschluß, denn dann habe ich die nötige Ruhe dazu. Ich versuche, meine Mitarbeiter entsprechend zu motivieren, was mir recht gut gelingt. Dies zeigt wiederum der Erfolg der Abteilung. Ich glaube, daß ich für unsere Mitarbeiter auch ein gutes Vorbild darstelle. Da ich auf Qualität Wert lege, reklamiere ich auch oft Waren, was wiederum zu Zwistigkeiten mit Lieferanten führt. Qualität ist oberstes Gebot und der Kunde ist König. Mundpropaganda ist für mich ein wichtiges Werbeinstrument und diese Propaganda kommt uns zugute. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bemühe mich im Sinne des Unternehmens, laufend unsere Umsätze zu steigern. Ich versuche aber auch, unser tadelloses Betriebsklima weiterhin aufrechtzuerhalten und halte Kameradschaft innerhalb des Teams hoch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin Sohn eines Fleischhauer-Ehepaars - sie hatten selbst in Traismauer einen Betrieb. Aus familiären Gründen wurde dann der Betrieb verpachtet. Leider war ich damals für eine Betriebsübernahme zu jung und die finanzielle Investition wäre zu hoch gewesen, um entsprechende Betriebsergebnisse erwarten zu können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Arbeitsbereitschaft ist mir sehr wichtig, vor Feiertagen ist bei uns viel zu arbeiten. In solchen Fällen müssen Mitarbeiter zu Überstunden bereit sein. Genauigkeit ist ebenfalls wichtig, aber das wesentliche ist Ehrlichkeit. Bei Bewerbern mit fachlicher Vorbildung kann es nicht passieren, daß man Zusagen erhält und die Bewerber im Endeffekt keine Ahnung von der Branche haben. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Wir haben alle Jahre einen Wettbewerb, der harte Maßstäbe setzt und in dem alle Abteilungen bewertet werden. Im Rahmen dieses Wettbewerbs wurde ich für die Führung meiner Abteilung besonders gelobt. So etwas baut mich auf und gibt mir Bestätigung für mein weiteres Handeln. Dies gilt natürlich auch für die Mitarbeiter, denn ohne sie wäre Erfolg nicht möglich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Familie und die Kinder sind mein Ruhepol. Ich bin leider ein starker Gefühlsmensch und daher kennt es mir meine Familie an, wenn ich

mich nicht gut fühle. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Ich ärgere mich, aber es muß trotzdem weitergehen. Für mich birgt eine Niederlage etwas Positives in sich, weil ich daraus lernen kann. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Beruflich wünsche ich mir den jetzigen Level mit den Mitarbeitern halten zu können und vielleicht gibt es noch einen weiteren Karriereschritt. Mit Gewalt strebe ich jedoch nichts an. Privat: Gesundheit für meine Familie und mich. Sport: weitere Erfolge der niederösterreichischen Tischtennisjugend. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ohne Fleiß kein Preis!

✶ Aubauer Gertrude Mag.

● Steckbrief

Beruf: Journalistin. Funktion: Redakteurin d. Parlamentsred. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1951, Wien. Familienstand: Dipl.-Ing. Dr. Hellfried. Kinder: Florian (1985). Hobbies: Joggen und Lesen

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bis zu meinem 15. Lebensjahr lebte ich bei meinen Eltern in Gänserndorf, kam danach nach Wien und maturierte im Gymnasium in der Sperlgasse. Die Eltern wollten, daß ich Mittelschulprofessorin werde, und so begann ich mein Studium (Englisch und Philosophie). Doch schon nach einigen Monaten merkte ich, daß es doch nichts für mich war und wechselte zur Volkswirtschaft. Ich erreichte den Magister der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (Studienrichtung Volkswirtschaft). Nach meinem Abschluß 1974 bewarb ich mich beim ORF. Ich begann als freie Mitarbeiterin im Studio Wien und lernte dort bimedial zu arbeiten. Die Arbeit faszinierte mich, man mußte jeden Tag etwas leisten und schnell reagieren. Es war eine Herausforderung und es war spannend. Meinen Durchbruch hatte ich beim Bericht vom Landesstudio Wien für die ZIB über die Ermordung des Stadtrates Nittel. Meine Berichterstattung gefiel dem damaligen Chef des Landesstudio Wien Josef Broukal und dem Chef der ZIB Franz Kreuzer sehr gut, und so wechselte ich in den Bereich der Innenpolitik der ZIB. Das war für mich die beste journalistische Schule, jahrelang war ich Reporterin und Redakteurin, machte unter anderem große Interviews, so zum Beispiel mit den ehemaligen Bundeskanzlern Bruno Kreisky und Fred Sinowatz. Als man bei der ZIB mit der Doppelmoderation begann, war ich von Anfang an dabei. 8 Jahre (bis 1996) lang war ich Moderatorin der Nachrichten um 19.30 Uhr. Danach wechselte ich in die Parlamentsredaktion.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Interesse, Neugier und Einsatz rund um die Uhr. Ich identifiziere mich mit meinem Beruf und höre Nachrichten auch dann, wenn ich frei habe. Das Interesse und der Beruf stehen „eins zu eins". Ich brauche mich von meinem Beruf nicht erholen, weil mein Beruf keine Belastung für mich ist. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das zu tun, was man will, im beruflichen und im privaten Bereich. **Haben Sie Ihre Erfolgsziele erreicht?** Ja, ich war und bleibe erfolgreiche Redakteurin in der Innenpolitik, was für mich ein Höhepunkt des Journalismus ist. **Kam bei diesem Einsatz die Familie nicht zu kurz?** Zum Glück habe ich einen Mann, der die gleiche Einstellung wie ich hat und selbst beruflich sehr engagiert ist. Neben seiner Tätigkeit als Pilot schrieb er seine Dissertation. Wir hatten nicht soviel Freizeit, aber die Zeit, die wir miteinander verbrachten, war für uns immer kostbar. Mein Mann ist mit Sicherheit an meinem Erfolg beteiligt, weil unsere Ehe harmonisch verläuft. Die Familie ist eine Säule, an die man sich anlehnt und die einen stützt, damit man auch im Beruf zum Erfolg kommt. Ich bin froh, daß ich mein Kind ziemlich spät bekommen habe, weil Beruf und Familie gleichzeitig wäre nicht gegangen. Es war aber auch bei mir in der ersten Zeit so, daß ich meinen Sohn fast nicht gesehen habe. Jetzt habe ich eine bessere Zeiteinteilung beim ORF und kann mich meinem Sohn mehr widmen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Indem mich die Leute auf der Straße ansprechen und aus Briefen. Ich habe sehr viel Feedback. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich spreche sie direkt an und schiebe sie nicht hinaus. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und aus dem guten Arbeitsklima. **Ihr Erfolgsrezept?** Konsequent das Ziel verfolgen, immer neugierig und interessiert an jedem und an allem bleiben.

✶ Augustin Franz

● Steckbrief

Beruf: Konditor. Funktion: Backstubenleiter. Tätig bei: K. u. K. Hofzuckerbäcker Ch. Demel´s Söhne GmbH, Produktion., 1220 Wien, Rudolf Hausnerg. 22. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Stefan. Eltern: Elfriede und Maximilian. Hobbies: Beruf, Dokumentationsfilme.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Lehre in Wien (1969-72) absolvierte ich das Bundesheer und war danach noch drei Monate in meinem Lehrbetrieb tätig. Ich wechselte zur Firma Nahodil und blieb dort 15 Jahre lang als Konditorjunggeselle. Im letzten Jahr kamen mir die Überlegungen mich zu verändern. Ich suchte einen neuen interessanteren Betätigungsbereich und fand ihn im Raiffeisenverband als Konditor. Obwohl ich sehr viel Fachwissen hatte war es für mich ein sehr schwieriger Beginn. Sukzessive wuchs mein Können - ich leitete nach drei Monaten die Konditorei im Stadtpark und es wurde von mir alles an Mehlspeiskunst verlangt. Aus speziellen Büchern holte ich mir Anregungen, die für mein Weiterkommen überaus ausschlaggebend waren.

Nach zwei Jahren übernahm ich auch noch die Betreuung des bekannten Café Griensteidl - kreierte eine eigene Haustorte und setzte eine neue Linie fest. Während dieser fünf Jahre meiner Tätigkeit entstanden, von mir produzierte Schaustücke z.B. für David Hasselhof (eine Schallplatte in Platin). Mein Chef animierte mich vehement zur Meisterprüfung und so begann ich im September und machte im Mai darauf die ersehnte Prüfung. Seit April 1994 bin ich bei Demel Backstubenleiter - es war für mich Neuland plötzlich der Vorgesetzte von 30 Zuckerbäkkern zu sein. Die Erschwernis lag darin das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen, was mir durch Interesse und Mitarbeit an jeder Station der Backstube gelang. Seither bin ich der „Herrscher" über das süße Reich des Demels.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Wenn ich notwendige Veränderungen durchführe, zeige ich die dadurch entstehenden Vorteile auf. Gut ist man als Konditor, wenn man mit den gegebenen Materialien optimal umgehen kann und viel Gefühl aufbringt - was auf meine Person sicher zutrifft. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist auch meine Entschlußfreudigkeit und eine hohe Zuverlässigkeit. **Ihre Ziele?** Ich möchte die bestehende Qualität halten und die Mitarbeiter auf ein Niveau bringen, daß von mehr Eigenverantwortlichkeit geprägt ist. Mein Ziel ist es auch, mit großem Engagement an der klassischen, mit viel Liebe und Geduld herzustellenden Rezeptur, festzuhalten. **Ihr Erfolgsrezept?** Als wichtigste Faktoren erachte ich eine fundierte Ausbildung mit nachfolgender, unerlässlicher Weiterbildung und sich nie mit dem bereits Geleisteten zufrieden zu geben. Effektives Lernen erfolgt am besten durch Ältere und Erfolgreiche. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte mit meinem langjährigen Wissen und meiner gefühlvollen Handarbeit die Mitarbeiter führen.

✱ Avedikian Norah

● Steckbrief

Beruf: Optikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Norah Brillen Design GmbH., 1090 Wien, Universitätsstr. 12. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1962, Graz. Eltern: Roswitha und Dr. med. Hrant. Hobbies: Tiere.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vor meinem Schuleintritt hielt ich mich sechs Monate bei meinen Großeltern im Libanon auf. In dieser Zeit lernte ich perfekt armenisch, verlernte aber gleichzeitig deutsch, was den Schulbeginn für mich sehr erschwerte. Da ich nie gern zur Schule ging, konnte ich meinen Traumberuf Tierärztin nicht verwirklichen. Da ich handwerklich geschickt bin, entschloß ich mich die Optikerlehre zu machen, welche ich 1981 mit der Gesellenprüfung abschloß. Anschließend verließ ich sofort mein Elternhaus in Feldkirch, weil ich frei sein wollte. Ich war ein Jahr Optikerin in Innsbruck, ein dreiviertel Jahr als Zahnarztassistentin und danach wieder als Optikerin im Betrieb meiner Tante in Stuttgart. Da ich in Deutschland aber keine Arbeitsgenehmigung bekam, kehrte ich 1985 zurück und ging nach Wien, wo ich in einigen Optikerbetrieben tätig war. 1994 eröffnete ich mein eigenes Optikergeschäft. Mein Wunsch war immer etwas Eigenes zu schaffen - ohne Protektion.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Sich selbst zu verwirklichen, das heißt, Hobby mit Beruf zu verbinden oder Beruf zum Hobby zu machen, und davon leben zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aber noch immer kann ich von meinem Geschäft fast nicht leben. **Was ist nötig um erfolgreich zu sein?** Fundiertes Fachwissen und psychologisches Einfühlungsvermögen, um zu wissen, wie man mit Kunden umgeht. Optik fällt in den medizinischen Bereich und benötigt daher bestmögliche Beratung, viel Geduld, Zuhören, umfassende Serviceleistungen und handwerkliches Geschick. Obwohl die Arbeit Freude machen sollte, ist Selbständigkeit doch mühsam. Es hängt sehr viel negatives Kapital daran: Verzicht auf Freizeit, kein Urlaub, kein Krankenstand und kein regelmäßiges Einkommen. **Wie weit spielt die Familie eine Rolle?** Mein Vater ist immer mein Vorbild, da er nur durch harte Arbeit und nicht durch Protekion, es zu etwas gebracht hat, und noch immer sehr tüchtig ist, trotz seines Alters. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich stecke sie zunächst weg, bis ich mit jemandem darüber reden kann, analysiere sie, arbeite sie auf und lerne daraus.

✱ Baan Paul Johan George

● Steckbrief

Beruf: Management Steward. Funktion: Chairman. Tätig bei: Baan Business Systems Austria., 6850 Dornbirn, Schlachthausstr. 15. Geboren - Datum, Ort: 1951 in Rijssen/NL.

● Karriere

Was waren für Sie die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1968-1972 Höhere technische Lehranstalt, Abschluß als Zivilingenieur, 1972-1978 Universitätsabschluß der Ökonomie, 1972-1981 Fa. Nijhuis Rijssen B.V. vom Trainee zum Vice President, 1981-1989 General Manager, 1989-1994 President of Baan Info Systems B.V. 1995 Chief Operational Officer of Baan Holding B.V., 1995 President of Baan Company N.V., 1996 Vice Chairman & General Manager of Baan Company N.V. seit 11. April 1996 Chief Executive Officer of Baan Investment B.V., Chairman of the Supervisory Board of Directors of Baan Company N.V.

● Zum Erfolg

Was meinen Sie sind Parameter, die jemanden erfolgreich machen,

Copyrighted material

und was bedeutet für sie Erfolg ? Meine Tochter ist mein Erfolg - nicht das Geld. Sie ist mir mehr wert als Geld. Geld ist keine gute Kennzahl für Erfolg, nicht einmal im Business. Wo steht z.B. in einer Bilanz das Risiko eines Unternehmens. Ein gutes Unternehmen hat auch Kooperationen und Beziehungen sowohl mit Lieferanten als auch mit Kunden. Ein großer Wert, der in keiner Bilanz steht. Ich spreche hier also wirklich wichtige Dinge an, schließlich zahlen ja die Kunden alles, oder? Deshalb ist die Bedeutung der Kundenorientiertheit innerhalb Baans immer sehr groß. Erfolg beginnt bei den Kunden und mit einer Vision. Wenn nur die Kunden alles bestimmen, dann sind sie bald wie alle anderen Geschäfte, die für nichts stehen. Und deshalb haben wir eine klare Vision: Wir wollen die Ingenieure sein, die die Brücken bauen, die unsere Kunden an das Ufer des Erfolgs bringen. Wir wollen ihnen nicht nur helfen ihre Produkte zu bauen. **Hatten Sie Erlebnisse, die Sie persönlich beeinflußt haben, daß Sie diese Einstellung haben, die Sie haben?** Meine glückliche Jugend in einer großen Familie, 7 Schwestern und 2 Brüder, war eine gesunde Basis für mein Leben. Ich hatte die Möglichkeit an der Universität zu studieren, mein älterer Bruder nicht. Der stürzte sich gleich ins harte Business-Leben „by self-made". Nach 10 Jahren im Baumanagement sagte ich zu meinem Bruder: „o.k., machen wir etwas zusammen". Wir beschlossen Produkte für den offenen Markt zu machen, also begannen wir mit UNIX. Wir waren ein bißchen früher dran als andere, aber unsere Überlegung war: ist ein offenes System gut für den Kunden? Entspricht ein offenes System unserer Brükke aus unserer Vision? Ja, und es wuchs und wuchs und wir wuchsen mit. Wir haben das Produkt gemeinsam mit unseren Kunden und unseren jungen Mitarbeitern durchdacht und sehr viel Spaß dabei gehabt. Schließlich kamen aber doch finanzielle Notwendigkeiten auf uns zu. Die ersten paar Jahre haben wir sehr wenig verdient. Aber wir sagten uns: „o.k., wir haben keinen Erfolg in der Brieftasche, aber wir haben Erfolg im Business". Die Ursache war, daß Holland einfach zu klein war. Darüberhinaus bestand die Gefahr, daß die ausländische Konkurrenz nach Holland expandierte. Also expandierten wir im schwierigen Deutschland, im einfachen Belgien und im lukrativen England. Die Schwierigkeiten lagen gar nicht so sehr in der Produktadaption, sondern beim Finden der entsprechenden Mitarbeiter. In Deutschland gab es doch wesentliche Mentalitätsunterschiede. Erschwerend wirkte sich auch aus, daß wir nicht das Geld für Neugründungen hatten, es war also notwendig, Partner zu finden, die ein eigenes Unternehmen gründen wollten. **Ich möchte mehr eingehen auf ihre persönlichen Eigenschaften. Was meinen Sie sind Eigenschaften, die man täglich braucht, um erfolgreich zu sein, um erfolgreich zu managen?** Wichtig ist sicher, daß ein gutes Klima vorherrscht, daß die Mitarbeiter nicht nur wegen der Bezahlung im Unternehmen sind und daß man nicht der Boss für die Leute ist, sondern der Steward, der sie akzeptiert. Ich bin jetzt gerade in Österreich und zwar sehr gerne. **Warum?** Weil ich mich freue. Die Mitarbeiter haben hier eine anständige Road-Show organisiert, und ich wollte diese Leute kennenlernen, die diese gute Sache gemacht haben. Ich habe auch die Filiale besucht. Warum? Ich wollte die Leute motivieren. Motivieren bedeutet nicht nur Geld geben, das Produkt geben, die Einkommenssicherheit geben, nein, die Leute wollen mehr. Die Leute wollen dazugehören. Ich bin sehr oft im Operationsbereich und nicht im Büro. Wir teilen unseren Erfolg. Als wir die Möglichkeit hatten an die Börse zu gehen, fragten wir uns, ist es fair das ganze Kapital in Familienhänden zu halten? Nein! Also gründeten wir eine Stiftung. Also bin ich kein Milliardär mehr, sondern nur mehr Millionär. Das ist genug. Diese Stiftung macht jetzt Projekte in der ganzen Welt (z.B. Bolivien, Nigeria usw.). **Was bedeutet Geld für Sie?** Geld ist wie die Sonne, sie wärmt, aber wenn sie ständig nur auf die Sonne schauen, dann werden sie blind! **Erfuhren Sie auch Niederlagen?** Oh ja, wir hatten mehr Niederlagen als Erfolge. **Wie gehen Sie damit um?** O.k. z.B. 1986: bei einer Produktentwicklung ist uns das Geld ausgegangen, und die Zeit wurde auch knapp, wir waren eigentlich pleite. Wir hätten verkaufen, eine Menge Geld kriegen und uns zur Ruhe setzen können. Aber wir haben lieber mit unseren Mitarbeitern gesprochen und die sagten: „o.k. wir werden das gemeinsam lösen". In drei Monaten haben wir 60 Leute an unsere Kunden verkauft, 30 Leute haben wir an ein anderes Unternehmen verkauft und einiges haben wir nach Bolivien verkauft. Die Gehälter wurden temporär gekürzt und insgesamt haben wir sehr viel dabei gelernt, nämlich, daß es leicht ist, Menschen zu motivieren, wenn die Sonne scheint, aber wenn sie es schaffen sie zusammen zu halten bei schlechtem Wetter, dann ist es eine echte Familie. Dieses Phänomen wollten wir noch verstärken. Jetzt haben wir auch viele Mitarbeiter im Unternehmen, die Aktien halten. Darüberhinaus achten wir darauf, sehr junge fähige Mitarbeiter in Position zu bringen, in denen sie wirken können. Mein Bruder und ich waren schließlich auch erst 30, als wir begannen. Der Geschäftsführer von Baan Investment ist 32 Jahre alt. Er hat 5 Jahre mit uns gearbeitet, wir waren zufrieden und haben ihn befördert. Der Geschäftsführer in Baan Holland ist 32 Jahre alt, er war auch 5 Jahre bei uns in Holland, dann war er in Amerika und in Australien für uns tätig und das reichte aus, um ihm zu vertrauen. Junge Leute haben also alle Möglichkeiten. Wenn dieser Weg innerhalb eines Unternehmens blokkiert ist und immer nur Manager von außen zugekauft werden, dann ist das nicht gut. **Wenn ihr Sohn sie fragen würde: Papa, was soll ich machen, um erfolgreich zu sein?** Was würden sie ihm für Tips geben? Ich würde sagen, er soll es selbst einmal probieren. Ich könnte ihm da keine Tips geben. Soviel Leuten sind erfolgreich und glücklich, jede Person ist eine Persönlichkeit. Und ich denke, das ist meine Art von Erfolg, mit dem ich glücklich bin, aber mein Sohn vielleicht nicht. Wenn er mich fragen würde, soll ich nach links gehen, würde ich sagen: „Das beantworte ich Dir nicht. Ich bin ein Vater, aber ein Steward. Er hat zu mir z.B. gesagt, daß er heiraten will, ich habe gesagt, viel Glück, aber wo wollt ihr wohnen? Er sagte: "Vater, ich dachte.... Da habe ich gesagt, o.k. ich kaufe dir eine kleine Wohnung, aber wenn du gedacht hast, ich kaufe dir ein Haus, bist du im Irrtum." **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe persönlich sehr viel Respekt vor Leute, die sehr viel arbeiten. Es ist besser zu geben als zu nehmen. **Deswegen haben Sie auch diese Stiftung gegründet für karitative Zwecke?** Ich kenne viele Leute, die geben, die Millionen haben und die geben eben ein bißchen Geld. Wenn ich aus meiner Stiftung eine Million spende, ist das o.k. aber nichts

Copyrighted material

Besonderes. Aber wenn man selbst Zeit gibt, also einen Teil seines Lebens an Leute die nichts zurückgeben können, dann ist man auch erfolgreich, nicht in der Brieftasche, aber im Herzen.

✱ Bachner Roswitha

● Steckbrief

Beruf: Zentralsekretärin. Funktion: Zentralsekretärin. Tätig bei: Gewerkschaft Hotel, Gastgewerbe, Persönlicher Dienst (HGPD)., 1013 Wien, Hohenstaufeng. 10. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1954, Wieselburg. Familienstand: Verheiratet mit Eduard. Kinder: Sabina (1972). Eltern: Johann und Herta. Hobbies: Wandern, Natur genießen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie, bin am Land aufgewachsen, und da wir vier Kinder waren, lernte ich früh, selbständig zu agieren. Ich habe geheiratet, zeitig ein Kind bekommen und bin aus dem Elternhaus ausgezogen. Meine Friseurlehre mußte ich abbrechen, da meine Tochter Sabina zur Welt kam. 1972 zog ich mit meinem Mann und meiner Tochter nach Wien, wo ich als Bedienerin arbeitete, um unser Familienbudget zu erhöhen. Mein Mann war damals am Anfang seiner Karriere bei der Exekutive und wir haben sehr wenig Geld gehabt. 1975 begann ich im Kuratorium der Wiener Pensionistenheime als Reinigungsaufsicht zu arbeiten und bin bei der Betriebsratswahl im gleichen Jahr gewählt worden. Von 1978-1980 besuchte ich die Gewerkschaftsschule, wurde 1980 als Vorsitzender des Zentralbetriebes gewählt. In dieser Funktion besuchte ich sehr viele Kurse und nahm jede Möglichkeit zur Weiterbildung wahr. 1987 wurde ich Sektionsvorsitzende der Sektion Heime, Heimhelferinnen und Hausangestellte. Beim Gewerkschaftstag im April 1987 wurde ich als Vorsitzende Stellvertreterin in das Präsidium der Gewerkschaft HGPD gewählt. In den zwölf Jahren als Zentralbetriebsratsvorsitzende übernahm ich auch noch viele andere Funktionen. Um nur einige aufzuzählen: Frauenvorsitzende, Laienrichter und Versicherungsvertreter der WGKK. 1992 wurde ich Sektionssekretärin bei der Gewerkschaft - HGPD und beim Gewerkschaftstag. 1995 wurde ich zur Zentralsekretärin bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das ist eine Mischung aus verschiedenen Faktoren. Man kann meinen beruflichen Aufstieg von der Reinigungsaufsicht zu einer Gewerkschaftsfunktionärin als Erfolg definieren. Mir geht es aber in erster Linie um die Inhalte, und ich empfinde es als Erfolg, wenn es mir gelingt, die Situation der Arbeitnehmer zu verbessern. Erfolg heißt auch Anerkennung. Meine Bestellung zur Zentralsekretärin wurde einstimmig im Präsidium beschlossen, obwohl ursprünglich ein Mann für diese Position vorgesehen war. In den vergangenen Jahren haben wir viele Erfolge erzielt, was beim letzten Gewerkschaftstag bestätigt wurde. Für mich ist es ein Erfolg, daß meine Funktion in Sachen Personalpolitik durch eine gerechte und korrekte Art von der Belegschaft und den Funktionären anerkannt wird. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Für die Menschen immer da und bereit zu sein, immer zuzuhören, Entscheidungen zu treffen und Probleme nicht hinauszuzögern. Wichtig ist, Vertrauen gewinnen, um die Menschen besser zu verstehen. Ich habe eine offene Art und, wenn mir etwas nicht paßt, versuche ich, es sofort zu klären. Wenn die Sache erledigt ist, bin ich nicht nachtragend. Ich entschuldige mich für meine Fehlentscheidungen und bin bereit, meine Fehler zu korrigieren. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Das vorgegebene Ziel nicht erreicht zu haben. Wenn so etwas passiert, bin ich kurz enttäuscht und suche dann nach einem anderen Weg, um es zu erreichen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich lebe nicht nur für den Beruf, mein Privatleben ist mir sehr wichtig. Ich habe eine harmonische Ehe, die besten Beziehungen zu meiner Tochter und zu den Enkelkindern. Es war nicht immer einfach, den Beruf mit der Familie in Einklang zu bringen und ich bin froh, daß mein Mann doch mein berufliches Engagement erkannt und akzeptiert hat. Jetzt ist er stolz auf mich und unterstützt mich in jeder Art und Weise. Ich bin sehr gern zu Hause, gehe nur dann zu Veranstaltungen, wenn es für mich beruflich von Bedeutung ist, und versuche, mehr Zeit mit meinem Mann zu verbringen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Naturell, ich bin körperlich und geistig relativ zäh, aus dem Privatleben, aus der Natur, aus einem positiven, sozialen Umfeld.

✱ Backhausen Peter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Textilingenieur. Funktion: Beirat. Tätig bei: „Joh. Backhausen & Söhne", 1010 Wien, Kärntnerstr. 33 - Detailverkauf, Großhandel; Werk: 3945 Hoheneich, NÖ - Produktion, Export und Rechnungswesen. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga, geb. Kren. Kinder: Reinhard (1960), Herbert (1962) und Werner (1969). Eltern: Heinrich und Emma. Hobbies: Cellospielen, Kunst, Bergwandern, Reisen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war, daß ich aus einer traditionsverbundenen Familie komme, die seit 1849 den Familienbetrieb führt. Ich bin die fünfte Generation und meine Söhne, die

alle drei in der Firma tätig sind, vertreten nunmehr die sechste Generation. Für mich war von Anfang an klar, daß ich im Familienbetrieb arbeiten werde. Ich erhielt nach der Matura eine erstklassige Ausbildung für alle textil-technischen und kaufmännischen Bereiche. Anschließend absolvierte ich eine Auslandspraxis bei Topfirmen der Heimtextilbranche in Deutschland und England. Diese praktische Ausbildung im Ausland war für mich von großer Bedeutung. Ich lernte was andere Firmen besser machen und wie ich meine eigenen Ideen erfolgreich umsetzen kann. Vor meiner Auslandspraxis arbeitete ich schon zwei Jahre in unserer Firma und hatte somit Gelegenheit, alle Arbeitsabläufe in der Produktion und im Vertrieb kennenzulernen. Um selbst Mitarbeiter führen zu können, muß man über die einschlägigen Arbeitsentwicklungen bestens Bescheid wissen. Seit 1956 bin ich Gesellschafter der Firma. **Was änderte sich in dieser Zeit in der Firma?** 1945 wurde das Werk von den Russen besetzt und zerstört. Unsere Wiener Verkaufszentrale im Heinrichshof fiel gemeinsam mit der Wiener Staatsoper in den letzten Kriegswochen einem Bombenangriff zum Opfer. Somit hatte unsere Familie alles verloren und mußte von „Null" anfangen. Schritt für Schritt wurde die Produktion wieder in Gang gesetzt, in Wien 1010 wurde das Haus Kärntner Straße 33, 1951 angekauft und wieder aufgebaut und eine neue Verkaufszentrale errichtet. Zum damaligen Zeitpunkt gab es keine Probleme, die produzierte Ware zu verkaufen, es wäre der Bedarf größer gewesen als die Produktionskapazität. Im Gegensatz dazu, sind die internationalen Märkte heute gesättigt und es bedarf eines großen erfinderischen Einsatzes Marktnischen zu finden, um hochwertige Spezialprodukte mit Erfolg verkaufen zu können. Verschiedene Vertriebsschienen gewährleisten den gegenwärtigen Erfolg. 50 bis 60 Prozent unserer Produktion wird in 40 Länder der Welt exportiert, der gesamte Fachhandel Österreichs wird beliefert. In Wien wird das Detailgeschäft und eine Objektabteilung mit allen Serviceabteilungen betrieben.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Seit unserem Gründungsjahr 1849 erzeugen wir hochwertige Möbel- und Vorhangstoffe und sind bestrebt, Produkte herzustellen, die sich von anderen Erzeugnissen qualitativ und geschmacklich abheben. Unsere Blütezeit war die Jahrhundertwende, wobei wir fast alle Entwürfe der damaligen Architekten und Designer im neu kreierten Wiener Jugendstil ausführten. 1932 waren wir auch Mitbegründer der Wiener Werkstätte. Ich betrachte es als eine hervorragende Leistung meiner Ahnen, daß sie es wagten, sich diese neue bahnbrechenden Stilrichtung anzuschließen. In unserem Archiv befinden sich heute 3.500 Originalentwürfe von 300 Designern, die wir seinerzeit ausgeführt haben und die heute originalgetreu reproduziert werden können. Ab den 70er Jahren erlebte der Jugendstil weltweit eine Renaissance und unsere Firma gilt seit dieser Zeit als der Jugendstilspezialist. Wir pflegen die Traditionen weiter und arbeiten auch mit zeitgenössischen Künstlern eng zusammen. Unser Motto heißt: „Österreichische Textilkunst in alle Welt zu tragen". Unsere Firma war auch um die Jahrhundertwende Produzent von handgeknüpften Teppichen - aus dieser Zeit stammen ebenfalls eine Vielzahl einmaliger Entwürfe, die ebenfalls originalgetreu reproduziert werden. Daneben verwirklichen wir Designs von bekannten Künstlern wie Prof. Nitsch, Arch. Hollein, Peter Kogler, etc.. Ein weiterer Schwerpunkt unseres Unternehmens ist der Objektbereich, wo wir gemeinsam mit Architekten und Bauherren die Verantwortung für die textile Ausstattung von Hotels, Theater, Kaffeehäuser, etc. tragen. Die Säulen unseres Erfolges sind kurz gefaßt - hochwertige Qualität, exklusives Design und erstklassiges Kundenservice. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich gewinnbringende Führung des Unternehmens, internationale Anerkennung, Sicherung der Arbeitsplätze für unsere Mitarbeiter. Mein Erfolg ist ein Teamerfolg, ich stehe im Hintergrund, den vorderen Platz hat die Großfamilie meiner Mitarbeiter. Erfolg ist für mich nicht mit Geld, sondern mit erbrachten Leistungen zu messen. Erfolg im Privatbereich bedeutet eine intakte Familie. Ich bin seit 40 Jahren verheiratet, wir erfreuen uns dreier Söhne, die ich dazu brachte, ungezwungen in das Unternehmen einzutreten und ich bin stolz, daß sie die Familientradition fortsetzen werden. **Wie gehen Sie mit den Mitarbeitern um?** Mein Führungsstil hat einen väterlichen Charakter, ich nehme jedes Schicksal ernst und jeder meiner Mitarbeiter ist mir viel wert. Ich lasse ihnen meine Anerkennung spüren und für mich ist wichtig, daß meine Mitarbeiter mit Freude ihre Arbeit verrichten. Ich betone immer, daß Mitarbeiter unser größtes Kapital sind. Wir sind voneinander abhängig und jeder einzelne ist ein gern gesehenes Mitglied der Familie. Wir haben eine sehr geringe Fluktuation, die meistens durch die Pensionierung erfolgt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich spende laufend meine persönliche Anerkennung und bin für meine Mitarbeiter immer da. In der heutigen wirtschaftlichen Situation ist es nicht leicht, Anerkennung finanziell auszudrücken, aber für außerordentliche persönliche Leistungen bekommen die Mitarbeiter auch eine zusätzliche Gehaltserhöhung. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Wichtige Anerkennung spendet mir meine Familie. Ich habe ein sehr gutes Verhältnis mit meinen Söhnen, die mir dankbar für die von mir gewählte Einführung in alle Lebensbereiche und speziell in das Unternehmensgeschehen sind. Gemeinsam mit meiner Gattin und den drei Schwiegertöchtern haben wir ein harmonisches Familienleben. Meine Frau ist ebenfalls mit großem Erfolg im Bereich Detailverkauf tätig. Oft wird uns von den Kunden im In- und Ausland für unsere Firmenphilosophie großes Lob gespendet. Wir bemühen uns oft, das Unmögliche möglich zu machen, was seitens unserer Abnehmer sehr anerkannt wird. Weltweit sind wir bekannt für die originalgetreue Reproduktion historischer Stoffe, z.B. erhielten wir als Anerkennung für hervorragende diesbezügliche Leistung, den Titel eines „Königlichen dänischen Hoflieferanten". **Ihre Devise?** Die Menschen mit unseren Produkten glücklich zu machen und dadurch ihre Lebensqualität zu erhöhen.

✱ Backhausen Werner

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Leitung des Einrichtungshauses in Wien, Gesellsch. Tätig bei: Joh. Backhausen & Söhne GmbH., 1010 Wien; Kärtnerstr. 33.

Copyrighted material

Geboren - Datum, Ort: 19. April 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Sebastian (1999). Besondere Vorfahren: Eltern sind Betriebsinhaber. Schöpferische Akte: Mitarbeit an der Studie „1000 Jahre textiles Österreich", Referate und Diskussionsrunden zum Thema „Unternehmensnachfolge". Mitgliedschaften: Gründungsmitglied und seit 1997 Obmann der IG Kaufleute Kärntnerstraße. Hobbies: Familie und Sport (Tennis, Skifahren und Laufen).

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HTL (Textil-Betriebsmanagement, bis 1989) machte ich den WU-Lehrgang für Exportwesen (bis 1991) sowie den Lehrgang für Unternehmensnachfolge am Hernstein-Management-Institute (bis 1993). Dazwischen besuchte ich zahlreiche einschlägige Seminare. 1993/94 machte ich Praxen in New York, Bielefeld, München, Straßburg und Brighton. Wesentlich war die Kombination von Theorie und Praxis, bei allen Ausbildungen und Studien. 1994 erfolgte definitiv der Einstieg ins Unternehmen, das seit 150 Jahren in sechster Generation im Familienbesitz ist. Ich war anfangs für die Einführung der EDV in Wien zuständig und übernahm sukzessive weiterer Kompetenzen. Das Unternehmen beschäftigt rund 200 Mitarbeiter (davon ca. 150 in der Produktion/Hohenreich und ca. 50 in Wien) und füllt durch Schnelligkeit und Wendigkeit als Produktions- und Handelsbetrieb am Markt eine Nische aus, in der auch Flexibilität, Kundenservice und hohe Qualität zählen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das konsequente Verfolgen von Zielen. Das begann schon in der Schulzeit mit Prüfungen. Ziele sollten auch realistisch und greifbar sein. Mit dem Erreichen der Ziele kommen auch Motivation und Bestätigung, und dann steckt man sich das nächste Ziel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Die Beurteilung überlasse ich lieber anderen. Für mich ist es Erfolg, wenn ich meine gesteckten Ziele erreicht habe. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Vom Grundwesen her bin ich eher bescheiden und kann nur hoffen, daß das, was ich mache, von anderen positiv und erfolgreich gesehen wird. **Wie gehen Sie mit schwierigen Entscheidungen um?** Schwere Entscheidungen „überschlafe" ich meist und wäge gut und kühl ab, was besser ist. Letztlich verlasse ich mich auf meine Intuition und meine Gefühle. Die haben mich noch nie wirklich enttäuscht. Eine gute Entscheidung war z.B. auch die Aneinanderkettung mehrerer Studien und Auslandsaufenthalte, um neue Perspektiven zu bekommen, andere Sprachen und Kulturen kennenzulernen und auf sich selbst angewiesen zu sein. Eigentlich bereue ich keine meiner Entscheidungen. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstbewußtsein, Mut zu Neuem, Kreativität sowie Kontaktfreudigkeit, Teamgeist und die Bereitschaft, auf neue Gegebenheiten ständig zu reagieren. Man sollte neuen Trends offen begegnen, um richtige Entscheidungen treffen zu können. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Mein Vater zwang mich nie, ins Familienunternehmen einzusteigen, sondern ließ mich meinen eigenen Beruf wählen. Ich setzte mich zunächst mit Schauspielerei und Tourismus auseinander. Die Liebe zu meinem jetzigen Beruf entdeckte ich in der HTL und durch die Praxis in der elterlichen Firma. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** In einem Familienbetrieb gibt es meiner Meinung nach drei wichtige Bereiche. Der erste Bereich liegt im Miteinander der Generationen, in dem die richtige Gesprächskultur und der Umgang innerhalb der Familie wichtig sind. Der zweite Bereich ist das Team, also die Mitarbeiter, welche im Mittelpunkt stehen. Allein wären wir nicht erfolgreich, also ist das Sprichwort der Musketiere wichtig: alle für einen und einer für alle! Der dritte ist das private Glück und für mich auch ein Schlüssel zum Erfolg. Die Familie ist jene Oase, in der ich Kraft tanke und Sicherheit spüre. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Auftreten der Mitarbeiter muß zu den Produkten, dem Image der Firma passen. Kultureller Background muß ebenso wie Fachwissen gegeben sein. Unsere Mitarbeiter müssen Spaß an der Arbeit haben, begeisterungsfähig sein und sich mit den Produkten identifizieren können. Der Erfolg kommt dann automatisch. **Kennen Sie Niederlagen?** Mißerfolge spielen eine große Rolle. Ich bin glühender Optimist und sehe auch in der Niederlage nur das Positive. Ich lerne und analysiere und versuche gleichartige Fehler zu vermeiden. Mißerfolge, als auch Fehler anderer, sind ideale Lernchancen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem privaten Bereich, dem Leben an sich und aus Reisen oder Spaziergängen in der Natur. Dort hole ich mir Kraft und neue Ideen, schaue auf die Kreativität anderer Menschen und Kulturen und setze das Gesehene in adaptierter Form im eigenen Unternehmen um, sofern ich davon überzeugt bin. **Welche Ziele haben Sie noch?** Das Unternehmen soll erfolgreich weiterbestehen und die Produktion und die Arbeitsplätze in Österreich erhalten bleiben. Weiters möchte ich mit meinen Geschäftskollegen in der Innenstadt noch viel bewegen. Darüber hinaus lasse ich mir alles offen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Gesteckte Ziele kann man meist nur im Team erreichen. Hat man es sodann geschafft, ist es immer motivierend wenn man sich gegenseitig die Anerkennung bzw. den Dank für den geleisteten Einsatz ausspricht. Dies stärkt auch das Zusammengehörigkeitsgefühl. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder nicht wirklich aber es gibt Menschen, an denen es mir gefällt, wie sie an Dinge herangehen und gesteckte Ziele umsetzen. Beispielsweise Niki Lauda oder Helmut Zilk, die beide durch hartes Arbeiten und konkrete Maßnahmen in ihrem Bereich als auch für Wien bzw. Österreich viel erreicht haben.

✶ Bakany Andreas

● Steckbrief

Beruf: Informatiker und Bilanzbuchhalter. Funktion: Prokurist und Leiter. Tätig bei: Constantia Privatbank AG und Immofinanz AG., 1010 Wien,

Visionen und Entwicklungsmöglichkeiten auch umsetzen

Opernring 17. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1961. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Hobbies: Tennis, Skifahren und Radfahren haben für mich einen sehr hohen Stellenwert. Sie dienen für mich als eine Art von Ventil. Auch die Pflege meines Freundeskreises ist für mich von Wichtigkeit, da meine Gattin und ich sehr kommunikativ eingestellt sind.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (BRG Wien 15) absolvierte ich 1979 den Präsenzdienst. Im Herbst 1980 begann ich mit dem Studium der Betriebs- und Wirtschaftsinformatik an der Universität Wien, welches ich 1987 abgebrochen habe. Während dieser Zeit (Oktober 1984) trat ich in die Citibank (Austria) AG ein, wobei ich für die Weiterentwicklung der Buchhaltungs- und Kostenrechnungssoftware zuständig war. Im Juli 1986 wechselte ich ins Internationale Institut für Angewandte Systemanalyse (IIASA), wo ich als Research Assistent für eine Gruppe von internationalen Wissenschaftern tätig war. Mit August 1987 trat ich in die Constantia Privatbank AG ein, wobei ich in den ersten zwei Jahren für den Aufbau und die Organisation der EDV-Abteilung zuständig war. 1990 erfolgte der Wechsel in das Rechnungswesen mit der Aufgabe, für den neu entstehenden Geschäftsbereich Tochtergesellschaften (insgesamt 120) und Beteiligungen ein eigenes Team für das Back-Office aufzubauen. Im August 1993 besuchte ich am WIFI den Buchhaltungskurs und anschließend den Bilanzbuchhalterkurs. Die Bilanzbuchhalterprüfung legte ich im Jänner 1995 ab. Schwerpunkt meiner jetzigen Funktion ist die Erstellung von Jahresabschlüssen, Steuerung der Bilanzen und Planbilanzen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das Erreichen von Zielen, wobei diese mit meinen Vorstellungen vereinbar sein müssen, was heißt, daß ich meine Visionen und Entwicklungsmöglichkeiten dabei umsetzen kann. Dies gelingt mit persönlichem Einsatz, Leistungswillen unter Berücksichtigung von ethischen und moralischen Grundsätzen, sich selbst treu zu bleiben. **Gab es Niederlagen?** Ja, ich versuche aus solchen Situation immer einen positiven Aspekt zu gewinnen, da ich Optimist bin. Ich glaube, daß man aus Niederlagen lernen kann, wobei Emotionen auch der hierfür nötige Platz einzuräumen ist, denn schließlich gehören Emotionen zum Menschen. Aber auch die Ursachen zu analysieren gehört dazu, wobei man bei sich selbst beginnen sollte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Motivation und Identifikation mit der Tätigkeit, gepaart mit dem Willen etwas zu bewegen, wobei Verantwortung übernommen wird. Spaß und Freude an der Tätigkeit sollten vorhanden sein. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Von Vorgesetzten, aber auch von Mitarbeitern meines Teams. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche kann ich nicht trennen, denn sowohl positive als auch negative Situationen aus dem beruflichen Alltag werden mit meiner Gattin, welche den gleichen Beruf ausübt, zu Hause erörtert, wobei es nicht um die fachliche, sondern rein um die menschliche Seite geht. Dies setzt natürlich Akzeptanz des Partners zu dieser Tätigkeit voraus. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich das Gefühl habe, daß ich meine Aufgaben, welche in den letzten Jahren größer wurden, bewältigt habe. Wobei ich festhalte, daß das Team einen wesentlichen Anteil daran hatte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Beharrlichkeit, persönlicher Einsatz, aber auch Geduld. Ebenso ein hohes Maß an menschlichem Einfühlungsvermögen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivierte Mitarbeiter sind für jedes Unternehmen von größter Wichtigkeit. Nur durch Motivation können Mitarbeiter jene Leistung erbringen, die eigentlich erwartet wird. Personelle Kommunikation kann dabei durch nichts ersetzt werden. Leider wird auf den Hochschulen und Universitäten auf diesen Bereich kein Augenmerk gerichtet. **Gab es Vorbilder?** Eigentlich nicht. Aber Eigenschaften, welche mir bei einigen Personen positiv aufgefallen sind, habe ich umzusetzen versucht, wobei dies sicherlich auch ein Bestandteil für meinen Erfolg war. Die Bereitschaft, an sich selbst zu arbeiten, soll hier nicht unerwähnt bleiben. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Durch Feedback habe ich den Eindruck bekommen, daß meine Tätigkeit von den Mitarbeitern, aber auch von den Vorgesetzten sehr geschätzt wird. **Ihr Tip für Erfolg?** Um Erfolg zu haben, gehört nicht nur fachliche Qualifikation, Ehrgeiz und persönlicher Leistungswille dazu, sondern auch Glück. Fehlt das Glück, geht es nicht. Mit einer positiven Grundeinstellung und ausgeprägter Persönlichkeit hat man sicher mehr Glück im Leben.

✱ Balogh Christoph Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Informatiker. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Dipl.-Ing. Christoph Balogh GmbH., Lustige Informatik., 1020 Wien, Praterstr. 9/11. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1965, Wien. Eltern: Helga und Imre. Hobbies: Keyboardspielen (in mehreren Bands), Skifahren und Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1983 begann ich Informatik an der TU Wien zu studieren. Ab dem dritten Semester war ich parteiunabhängiger Studienrichtungsvertreter und in weiterer Folge als gewählter Studentenvertreter in der Studienkommission und Fakultätsvertretung tätig. Nebenbei arbeitete ich als Programmierer und EDV-Konsulent. So verdiente ich mir mein Studium zu 50 Prozent selbst. 1992 beendete ich mein Studium, aber

schon vor dem Abschluß war ich Geschäftsführer bei der Firma Pro Selling, einer Tochtergesellschaft der KOLM-Gruppe, der heutigen Marketing AG. Seit Februar 1995 bin ich selbständig. Zuerst sechs Monate als Konsulent, im September 1995 gründete ich die GmbH. Wir machen EDV-Dienstleistungen in den Bereichen kleine und mittlere Unternehmensnetzwerke und Datenbankdienste für den Bereich Direktmarketing. **Sonstige Tätigkeiten?** Seit 1995 Vortragender an der Werbeakademie (WIFI).

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin erfolgreich, weil ich das, was ich mir vornehme, auch erreiche. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist ein Attribut, welches einem andere zuordnen. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept ist, auch „nein" zu sagen und Fehler zuzugeben. **Ihre Vorbilder?** Mein Großvater. Er hatte eine gute Art mit Menschen umzugehen und hatte damit Erfolg. **Wer hat Sie geprägt?** Ich hätte so viele Möglichkeiten gehabt, falsch abzubiegen, es gibt kaum jemanden, der nicht mitverantwortlich ist für das, wie es ist. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gab es einige. Ich kann schlecht damit umgehen. Sie treffen mich in meiner Person. Ich muß zuerst Distanz herstellen. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Die Familie sieht mich als kleinen Revolutionär, aber auch als sehr schlau - hoffe ich. Freunde sehen mich vielseitig, gestreßt und manchmal auch aggressiv. Mitarbeiter sehen mich genauso, denn ich bin, wie ich bin.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung gibt es immer wieder, und sie ist wichtig für mich, weil sie schwerer zu verdienen ist als Geld. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe mich vor zweieinhalb Jahren dem Buddhismus zugewandt - dies ist ein wichtiger Punkt, war aber eigentlich eine Konsequenz. Er öffnet mir Türen (im Kopf). Als Beispiel: stoße ich an eine Wand, dann halte ich einen Moment inne, trete einen Schritt zurück, und an einer anderen Stelle öffnet sich ein Durchgang. Tut er das nicht, dann muß man kämpfen, ich versuche aber Kämpfe (innere) zu vermeiden. Der Buddhismus ist nur eine Methode, Kraft zu mobilisieren.

Ihre Ziele? Mein Ziel ist, die Firma so weiterzuführen, wie ich das bis jetzt tue - Tendenz steigend und mit wachsendem Erfolg. Für die fernere Zukunft habe ich vor, mich völlig anderen, neuen Dingen verstärkt zuzuwenden, vielleicht künstlerisch. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Es gibt nur eine einzige Möglichkeit eine Sache zu tun, und das ist, sie zu tun.

✱ Bamesberger Andreas

● Steckbrief

Beruf: Florist und Maler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Blatt & Blüte - Der etwas andere Blumenladen., 1090 Wien, Porzellang. 11. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1974, Wien. Eltern: Hans und Erna. Hobbies: Kunst, Konzerte, Radfahren, Wandern, Freunde, Fotografieren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war selbständiger Kaufmann, meine Mutter Hausfrau, die allerdings bei einem Heurigen als Geschäftsführerin arbeitete. Wir haben in Orth an der Donau ein Haus mit Garten. Mit zehn Jahren zeigte sich mein großes Interesse für Blumen. Ich begann eine Gärtnerlehre, erkannte aber, daß meine Zukunft der Floristik gehört, und besuchte verschiedene Kurse und Seminare in Österreich und im Ausland, um mich in diesem Bereich weiterzubilden. Malerei faszinierte mich auch und ich begann mich als Autodidakt weiterzubilden. Mein Traum ist, eine Galerie für Blumen und Malerei zu eröffnen. Nach meinen Ausbildungen arbeitete ich im renommierten Geschäft Floradesign in Linz und sammelte praxisbezogene Erfahrungen im Dekorieren von Firmen, Kaufhäusern, etc.. Danach kam ich zum Entschluß, mich selbständig zu machen und einen etwas anderen Blumenladen zu eröffnen, wo jede einzelne Blume zur Geltung kommt. Seit November 1997 bin ich selbständig und biete eine saisonbezogene Auswahl an Blumen an, dekoriere Veranstaltungen und vieles mehr.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich das Geschäft allein aufgebaut habe und mir in kurzer Zeit einen Namen machen konnte. Ich finanzierte die Lokalität mit meinem ersparten Geld und nahm lediglich einen Förderungskredit von der Handelskammer auf. Die Kunden haben mich anerkannt, und die Medien schenken mir auch ihre Aufmerksamkeit. In letzter Zeit erschien ich in über 20 Zeitungen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Die Gabe, mich verkaufen zu können und jede Chance wahrzunehmen. Kunden identifizieren mein Geschäft mit meiner Persönlichkeit. Natürlich auch die Liebe zu Blumen, das ist die Grundvoraussetzung. Wichtig ist, eine Vision zu haben und Kreativität zu entwickeln. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung von Kunden, denen meine Art und mein Perfektionismus gefallen und die zu meinen Stammkunden werden. Mein Erfolg ist, daß es mir gelungen ist, ein persönliches Verhältnis zu meinen Kunden aufzubauen und ihr Vertrauen zu gewinnen. Erfolg heißt für mich, daß Leute, die etwas Besonderes möchten, zu mir kommen. **Ihre Ziele?** Ich möchte nicht reich werden, aber ich möchte mit meinem Geschäft soviel verdienen, daß ich mein Leben nach meinen Vorstellungen gestalten kann. Mit der Zeit möchte ich mein Lokal vergrößern, um den Kunden mehr Möglichkeiten zu bieten.

Club Carriere
How to succeed

✶ Ban Ki-moon

● Steckbrief

Beruf: Botschafter. Funktion: Botschafter. Tätig bei: Botschaft der Republik Korea., 1180 Wien, Gregor Mendel Str. 25. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1944, Umsong/Korea. Familienstand: Verheiratet mit Soon Taek Yoo. Kinder: Seon-yong, Woohyun und Hyun-itee. Hobbies: Lesen, Golf und Kino.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich studierte Internationale Politik an der Universität in Seoul und graduierte 1970. Anschließend absolvierte ich die Diplomatische Ausbildung und das Diplomatentraining. Ab Mai 1970 war ich im diplomatischen Dienst als Assistant Director der Südostasien-Division im Außenministerium. 1972 war ich drei Jahre als zweiter Sekretär und Konsul nach Indien berufen worden und war zuständig für Pakistan und Bangladesh. 1975 kehrte ich nach Seoul zurück und war Assistant Direktor der UN-Division. Dieser Aufgabe kam eine besondere Bedeutung zu, da Korea als geteiltes Land in viele Verhandlungen involviert war. Nach zweieinhalb Jahren kam ich als erster Sekretär der Observer Mission für vier Jahre zur UNO nach New York. Damals war Korea kein UN-Mitglied, sondern hatte nur Beobachterstatus. 1980 wieder nach Seoul zurückgekehrt, war ich als Direktor der UN-Division für koreanische Angelegenheiten innerhalb der UNO zuständig. 1983 wurde ich Special Assistant des Außenministeriums, von 1983 bis 1985 studierte ich an der Harvard University und von März 1985 bis 1987 war ich Protokollchef des Premierministers in Seoul. In den Jahren 1987 bis 1990 war ich Generalkonsul an der Koreanischen Botschaft in Washington und danach bis 1992 Generaldirektor des US-Affairs Büros in Seoul. Diese Position war wieder eine Schlüsselfunktion, da die USA der wichtigste Verbündete der Republik Korea sind. Ebenso bedeutend war die Tätigkeit 1991/92 als Vice-chairman bei den Verhandlungen zwischen Nord- und Südkorea. 1992 war ich als zweiter Mann (Political Minister & Deputy Chief on the Mission) wieder an der Botschaft in Washington. 1995 war ich ein Monat lang stellvertretender Außenminister für politische Angelegenheiten in Seoul, anschließend - bis November 1996 - Protokollchef des Präsidenten und danach bis Februar 1998 Senior Secretary for Foreign Affairs and National Security. Nach den Wahlen und dem Rücktritt des Präsidenten wurde ich im Mai 1998 Botschafter der Republik Korea in Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist, wenn man seine Ziele und - in der Politik - gewisse Positionen, die man sich erhofft, erreicht. Erfolg ist etwas Relatives, zu dem es keine objektive Definition gibt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Erfolg ist relativ. Ich sehe mich selbst nicht so erfolgreich, wie mich andere Menschen sehen, da ich für mich einige Ziele noch nicht erreicht habe. Ich möchte noch bessere Positionen erreichen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ja, als sehr erfolgreich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wuchs in einer kleinen Stadt auf, meine Familie war nicht reich, und ich hatte auch keine Unterstützung. Meine Vorgesetzten erkannten aber glücklicherweise meine Fähigkeiten und unterstützen mich. Meine Philosophie war immer, daß man das Beste geben muß. Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit und Klarheit sind hiebei essentiell. **Kennen Sie Niederlagen?** Persönliche Rückschläge hatte ich eigentlich keine. Schwierigkeiten versuche ich immer im Gespräch zu lösen und ich hole mir auch Ratschläge von Kollegen. Je höher man in einer Position ist, umso schwieriger wird es, jemanden um Rat zu fragen, denn man muß selbst Entscheidungen treffen. Auch Personen, die in der Rangordnung unter mir stehen, liefern oft sehr gute Ideen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich bin mental und physisch sehr stark. Die Kraft kommt hauptsächlich aus dem Kopf. Energie bekomme ich auch aus meinem Selbstvertrauen. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Ich bin nun schon 30 Jahre im diplomatischen Dienst und habe noch einige Jahre vor mir, in denen ich mein Bestes für mein Land und meine Leute geben möchte. Speziell im sicherheitspolitischen Bereich und der Harmonisierung in der Beziehung zu Nordkorea sehe ich meine Herausforderung. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Mein Umfeld erkennt mich als ehrlich und vertrauenswürdig an und ich kam schnell in wichtige Positionen. Ich habe eine gute Reputation. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Aufrichtigkeit und Bescheidenheit. Wie tief der Ozean auch sein mag, er beginnt mit einem Tropfen Wasser, und wie hoch ein Berg auch ist, er besteht aus einzelnen Sandkörnern. Ebenso bin ich nur ein kleiner Teil der Welt und versuche, mein Bestes zu geben.

✶ Bär Christian

● Steckbrief

Ein hohes Maß an Engagement und uneingeschränkte Freude

Beruf: Tourismuskaufmann. Funktion: Wirtschaftsdirektor. Tätig bei: Hotel Sacher., 1010 Wien, Philharmonikerstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1971, München. Eltern: Dr. Hans-Wolfgang und Kathrin Neureuther-Bär. Besondere Vorfahren: Urgroßvater - Gründer der Spatenbrauerei. Mitgliedschaften: Österreichische Hotelerievereinigung. Hobbies: Skifahren, Jagen, Radfahren, Schwimmen, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Sohn einer bayrischen Arztfamilie beendete ich 1990 meine Schullaufbahn mit Matura, verbrachte anschlie-

ßend einige Monate in Pisa, besuchte eine Sprachschule, wohnte bei einer italienischen Familie und betreute einen querschnittgelähmten Menschen. Der Plan war ursprünglich, Medizin zu studieren, wobei sich mein Interesse an diesem Studienfach in Grenzen hielt. Durch einen glücklichen Zufall hörte ich von einem zweijährigen Hotelcollege in Salzburg. Da ich auf einen Studienplatz nicht länger warten wollte, schnupperte ich 1991 in die Hotelerie - wobei ich mein Servicepraktikum im „Bayrischen Hof" in München absolvierte. Im Mai 1993 beendete ich diese Ausbildung und es stellte sich mir die Frage: „Was jetzt?". Durch einen weiteren glücklichen Zufall bekam ich über eine Freundin eine interessante Tätigkeit in einem großen Weinhandelshaus, welches sich in Bonn befand, angeboten. Vier Monate lang organisierte ich Raritäten, Proben und Verkauf. Somit lernte ich die großen Weine und die alten Jahrgänge kennen. Während dieser Zeit erreichte mich ein Schreiben einer sehr guten und lang befreundeten Familie, die für ihr Hotel in Lech am Arlberg eine Vertrauensperson als Direktionsassistent suchten. Darüber freute ich mich sehr und übersiedelte ins Hotel Post. Drei Jahre verbrachte ich in Lech, lernte alle Stationen der Hotelerie praktisch kennen, bekam auch Einblick ins Management und in die Administration. Ich unterbrach mein Berufsleben sechs Monate, um in Bordeaux an der Universität französisch zu studieren. Da kam in mir der Wunsch auf, nach Amerika zu gehen. Aus einer Freundschaft heraus kam ich nach Collorado und hatte wieder die Position, welche ich in Lech ausgeübt hatte, in einem größeren Hotel inne. Mir wurden große Freiheiten eingeräumt, so konnte ich auch meine Ideen umsetzen. Ich lernte ganz neue Linien kennen, welche mir sich bis heute als sehr nützlich erwiesen haben. Nach eineinhalb Jahren kehrte ich nach Österreich zurück, genau zu diesem Zeitpunkt wurde für das Hotel Sacher ein Wirtschaftsdirektor gesucht. Eine große Chance tat sich für mich auf - nach fünf Jahren Assistenzzeit bekam ich die alleinige Verantwortung übertragen. Seit April 1998 bekleide ich die Position des Wirtschaftsdirektors. Es bedeutet für mich eine große Herausforderung dieses traditionelle Haus mit 190 Mitarbeitern zu führen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine sehr guten, langjährigen Mitarbeiter tragen sowohl den Erfolg des Hauses als auch meinen persönlichen Erfolg wesentlich mit. Ich würde mich als sehr kommunikativ bezeichnen, mich interessiert der Umgang mit verschiedenen Menschentypen. Weitere Faktoren sind ein hohes Maß an Engagement und uneingeschränkte Freude an meiner Tätigkeit. **Ihre Ziele?** Meinen eigenen Hotelbetrieb zu leiten und eine Familie zu gründen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich vorwiegend aus der Harmonie im Elternhaus und aus dem Umgang mit guten Freunden. Aber auch aus dem eigenen Erfolg - es macht Spaß, kleine Teilziele zu erreichen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, auf mein Leben zurückzublicken und zu sehen, daß ich die richtigen Schritte gesetzt habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist von den Charaktereigenschaften jedes einzelnen Menschen abhängig - jeder Mensch erreicht ihn auf eigenen Wegen. Generell könnte ich keine Ratschläge geben - wichtige Grundvoraussetzungen für jedermann/frau sind Einsatzbereitschaft, Eigenmotivation, aber vor allem eine positive Lebenseinstellung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man sollte zwischen schweren und weniger schweren Niederlagen unterscheiden, sich jedoch unbedingt auf die Zukunft konzentrieren und daran glauben, es wieder schaffen zu können. **Ihre Vorbilder?** Diese kategorisieren sich in menschliche und berufliche Vorbilder. Menschlich ist es mein Großvater, welcher mich das Lachen lehrte. Beruflich sind Vorbilder jene Persönlichkeiten, deren Karriere unter Rücksichtnahme auf die Familie und die Menschen in ihrem Umfeld verlief, die tolle Arbeit leisten, jedoch auf die menschliche Komponente nicht vergessen. **Ihr Motto?** Lachen und positives Denken. Erfolg sollte erst da sein, wenn man zurückblicken kann.

✱ Barbaro Luigi

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ristorante La Ninfea., 1010 Wien, Schaufierg. 6. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1957, Neapel. Familienstand: Verheiratet mit Evelyne. Kinder: Valeria (1985), Antonio (1987) und Luigi (1989). Eltern: Philomena und Antonio. Hobbies: Lesen, Computer und Laufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als eines von fünf Kindern einer neapolitanischen Arbeiterfamilie schnupperte ich schon im Alter von 13 Jahren in die Gastronomie und fand daran großen Gefallen, somit war auch schon mein beruflicher Weg vorgezeichnet. Nach fünfjähriger Gastronomiefachschule mit Maturaabschluß entschloß ich mich anschließend sofort, in den Arbeitsprozeß der gehobenen Gastronomie einzusteigen. Durch gute Lehrer und beste Praxisausbildung wurden mir diese Möglichkeiten geboten. Nach einer anstrengenden Saison nahm ich mir vor, zwei Monate lang Europa kennenzulernen. Meine erste Station sollte Wien sein, um einen befreundeten Neapolitaner zu besuchen und meine Deutschkenntnisse zu verbessern. So war es dann auch. 1981 kam ich nach Wien. Wien war für mich ein Gegenpol zu Neapel, noch sehr provinziell. Der Gedanke, daß man hier sehr viel aufbauen könne, kam mir in den Sinn. Aus einer bestimmten Wirtschaftspolitik betrachtete ich mein Umfeld und verlängerte meinen Aufenthalt. Ich wurde im La Cavalline in Wien Innere Stadt tätig, um ein Maximum an Erfahrungen zu sammeln, die Mentalität der Wiener kennenzulernen. Nach zweieinhalb Jahren faßte ich gemeinsam mit einem Freund den Entschluß zur Selbständigkeit. Wir kauften im achten Bezirk ein Kaffeehaus und wollten es zu einem Restaurant umgestalten. Eine Woche nach dem Kauf stellte sich heraus, daß wir nicht kochen durften. Also machten wir das Beste daraus. Somit waren wir Wiens erster Gastronomiebetrieb, der

Tramezzini, Antipasti, Käse,... - eben kalte italienische Speisen anbot. Innerhalb kürzester Zeit war das Lokal ein voller Erfolg. Das Betätigungsfeld war uns jedoch zu klein und eigentlich ein Hindernis. Ein Jahr später bot sich die Gelegenheit des Verkaufes. Ich faßte den Entschluß, meinen Weg alleine weiterzugehen, um meine Visionen zu verwirklichen. Ich eröffnete ein Lokal namens La Ninfea. Mein Selbstbewußtsein, die Erkenntnis, daß ich es kann und die Überlegung, ein weiteres Lokal zu eröffnen, stellten sich ein. Mein zweites Lokal nannte ich La Ninfea 2, ich war zu 50 Prozent beteiligt. Kurz danach bekam ich das Angebot einer Lokalität im ersten Bezirk. Mein Traum wurde wahr. Beide Lokale wurden verkauft, und La Ninfea in der Schaullergasse wurde im Oktober 1991 eröffnet, mit Schwerpunkt italienischer Fischspezialitäten. Innerhalb kürzester Zeit wurde mein Gastronomiebetrieb zum besten Fischlokal, zum beliebtesten italienischen Restaurant und zum Treffpunkt vieler Politiker und Wirtschaftsleute, also ein Toplokal mit einer Haube. Ich bemerkte, daß die Wiener Italien mit Fisch verbinden und fragte mich, wo denn die unzähligen italienischen Fleischgerichte blieben. Eines Tages spazierte ich durch die Innere Stadt, kam am Palais Harrach vorbei, einer Riesenbaustelle. Das Ambiente gefiel mir, ich kontaktierte die zuständige Person, bewarb mich und eröffnete im September 1994 das Restaurant Martinelli mit dem Schwerpunkt italienische Fleischspeisen. Es war ein ebenso gewaltiger Erfolg wie das erste Lokal. 1997 trat man an mich heran, im Palais Esterhazy ein Lokal zu kreieren, wieder ein neues Konzept mit dem Schwerpunkt neapolitanische, aufgewertete Pizza für die mittelgehobene Gesellschaft. Alle meine Hoffnungen setzte ich in ein Billigprodukt und machte daraus ein Edelprodukt. Ich eroberte die Pizza. Am 15. Jänner 1998 eröffnete ich die Pizzeria Regina Margarita. Der Erfolg stellte sich augenblicklich ein. Das Projekt Steffl wurde mir im gleichen Jahr angeboten, ich sollte die Gastronomiebetriebe übernehmen. Innerhalb weniger Monate wurde ein Wunder geschaffen: Barbaro's Restaurant und Sky-Bar und die Fashion Bar gingen im Oktober 1998 in Betrieb. Auch hier gibt mir der Erfolg recht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich verfolge jährlich eine klare Linie, kenne mich selbst und weiß meine Fähigkeiten einzuschätzen. Mit Phantasie bringe ich meine Ideen in die Realität und arbeite hartnäckig an deren Umsetzung, mit einem hohen Maß an Ruhe und Geduld, ohne äußerliche Beeinflussung. Obwohl ich als Neapolitaner viel Temperament besitze, lernte ich dieses zurückzunehmen, um nicht angreifbar zu werden. Mein Beruf ist mein Leben, Gastronomie ist für mich Ethik. Diesen Grundsatz berücksichtige ich in meinen Lokalen, der Gast spürt die Ausstrahlung. Er befindet sich in einer Besonderheit, und erst danach folgen die unzähligen Kleinigkeiten. **Was sind Ihre Ziele?** Ich spüre die Verpflichtung, die aufgebauten Betriebe weiterhin optimal zu führen, um eine hohe Gastronomiekultur zu vermitteln. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energiequellen sind für mich meine Familie und das sportliche Training. Ich sehe es als Ausgleich zwischen Geist, Körper und Seele. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Zufriedenheit, dies fordert jedoch das Erfüllen einer Aufgabe und kostet viel Kraft, Verzicht und Disziplin. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Grundvoraussetzung für den Erfolg ist die Erkenntnis des richtigen Weges zum Erfolg. Klare Linien ziehen, einmal beschrittene Wege konsequent sehen, nicht umkehren, das würde verlorene Zeit bedeuten. Immer selbstvertrauend und ausdauernd weitergehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sich in Demut üben und aus den Fehlern lernen. **Ihr Motto?** La vita é bella!

✱ Bareis Jutta

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Softdes GmbH., 7123 Mönchhof, Josef Haydng. 4. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1958, Osnabrück (BRD). Kinder: Alicia. Hobbies: Lesen, Haus, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1975 mittlere Reife, Krankenschwesternlehre, die ich aus persönlichen Gründen abgebrochen habe. Ich absolvierte dann eine Kosmetikfachausbildung und begann 1982 eine Aussteigerphase mit Aufenthalt in Griechenland und Arbeit als Tagelöhnerin. 1983 arbeitete ich in Wien als Interviewer für die Marktforschung, dann ein Jahr bei IBM im Marketing. Dann baute ich mit einem ehemaligen Mitarbeiter eine Firma für Software-Distribution auf. Mit einem deutschen Partner gründete ich in der Folge eine GmbH für den Vertrieb von E-mail Software und seit 1996 bin ich selbständige Kauffrau.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, auf eigenen Beinen zu stehen und die eigenen Ziele und Wünsche verwirklichen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich aus eigener Kraft immer meine persönlichen Ziele erreicht habe. Es hat natürlich Hochs und Tiefs gegeben, ich bekam aber auch von vielen Seiten Unterstützung. Ich blieb mir immer selbst treu und machte letztlich immer das, was ich wollte. Wenn ich mich in einem Tätigkeitsbereich nicht wohlfühle, kann ich diese Arbeit trotz bester Bezahlung nicht ausführen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meiner persönlichen Lebenserfahrung nach, bin ich der Meinung, daß Sachen die im ersten Augenblick negativ erscheinen, sich längerfristig oft als positiv herausstellen können. So gesehen gibt es nichts, das ich bedaure. Es hat sich immer wieder Positives ergeben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe immer Sachen gemacht, die mir Spaß bereitet haben. Für mich ist ein Beruf nicht nur Mittel zum Zweck, also arbeite ich nicht nur wegen des Geldverdienens. **Haben Sie diese Tä-**

tigkeit angestrebt? Anfänglich hat sich vieles von selbst ergeben. Gezielter wurde es dann nach dem Wechsel zu IBM. Dort bin ich das erste Mal mit der EDV in Berührung gekommen. EDV war zu meiner Schulzeit noch kein Thema, hat mich aber dann sofort fasziniert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich denke, daß es auch in Österreich nach wie vor für eine Frau schwierig ist, Familie und Berufstätigkeit zu vereinen. Es läßt sich machen, aber es ist nicht einfach. Die Familie leidet zwar manchmal unter meiner Arbeit, dennoch ist sie für mich sehr wichtig. Ich könnte mir mein Leben ohne Familie nicht vorstellen. Es ist ja leider so, daß private Freundschaften sehr unter dem beruflichen Erfolg leiden. Schön und beruhigend ist es zu wissen, daß die Familie da ist, bei Freunden ist das ja nicht immer so. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Abgesehen von gewissen Qualifikationen, gehe ich da sehr nach dem Gefühl. Ich entscheide aus dem Bauch heraus. Weil ja in kleineren Unternehmen das Zusammenspiel stimmen muß, ist das Gefühl bei Personalentscheidungen sehr wichtig. Ich habe aber auch schon schlechte Erfahrungen gemacht. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Für mich ist das sehr relativ. Kommt darauf an, was man als Niederlage bezeichnet. Ich erinnere mich an die Anfänge meiner Karriere, als es finanziell noch nicht so geklappt hat. Da war ich einmal an einen Punkt, an dem ich fast aufgeben wollte. Das Schwierigste für mich war, eine Niederlage auszusprechen und zuzugeben. Aber ich weiß, daß es immer wieder Wege und Möglichkeiten gibt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, im besonderen aus meiner Tochter, mit der ich zusammenlebe. Ein Spaziergang am Abend, anschließend ein Glas Wein oder ein nettes Beisammensein mit Freunden. Das sind die Dinge, die mir meine Kraft für den beruflichen Alltag geben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich glaube, daß man Anerkennung braucht . Eine kleine Anerkennung tröstet mich oft über einen ganzenTag Ärgernis hinweg. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Eigentlich nicht wirklich. Ich las viel über Lebensziele, aber ich möchte nicht mehr, als mir selbst treu zu bleiben. Ich möchte nur nicht in die Lage kommen, eine Arbeit zu machen oder in einem Umfeld leben zu müssen, mit dem ich unglücklich bin. **Was möchten Sie jungen Menschen mitgeben?** Erst einmal herausfinden, was einem Spaß bereitet und was man selbst möchte. Gerade heute, wo die Zeiten etwas schwieriger sind, läßt man sich eher in einen Bereich drängen, z.B. weil es die Eltern so wollen.

✶ Barthon Josef

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Landgasthof Föhrenhof., 2231 Strasshof, Hauptstr. 209. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Eltern: Anna. Hobbies: Schallplatten sammeln, Squash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Lehre arbeitete ich im Restaurant Mozart. Danach kamen einige saisonale Tätigkeiten in Tirol und

Kärnten mit kurzen Abstechern ins Ausland. Anschließend wurde ich stellvertretender Küchenchef im Grand Plaza Hotel in Wien. Nach einer internationalen Karriere in den besten Küchen übernahm ich im März 1999 von meinem Bruder den Föhrenhof in Strasshof. Vielen Stammgästen ist diese Lokal schon abgegangen, nun ist diese Fastenzeit zu Ende. Weil ja alles in der Familie bleibt, werde ich an der überaus gemütlichen Atmosphäre des Restaurants nichts ändern. In gewohnter Umgebung wird sich eine andere kulinarische Handschrift wiederfinden. Ich nehme viel Rücksicht auf die österreichische Küchentradition, ohne dabei altmodisch und langweilig zu sein und versuche eine gehobene Gastronomie zu bieten.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich versuche soweit wie möglich lokale Produkte zu verwenden und achte dabei auf Frische und Qualität. So ist es eine Selbstverständlichkeit, daß das Gemüse aus dem Marchfeld kommt. Weiters biete ich eine sehr elitäre Schnapsauswahl aus der unmittelbaren Umgebung an. Meinen Gästen biete ich neben dem täglichen Menü auch Saisonwochen wie die Mittelmeerländer zu Gast in Strasshof, Schwammerlwochen, Weidmanns Heil, Fondueabende bei Kaminfeuer mit Whiskyverkostung. Bei der Auswahl meines Personals lege ich großen Wert auf gute Schulung und Freundlichkeit. Mein persönlicher Erfolg liegt in der Eigenmotivation. **Was sind Ihre Ziele?** Den Namen Föhrenhof in Verbindung mit einem ausgezeichneten Restaurant zu bringen. In weiterer Folge möchte ich mich ein bißchen zurückziehen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft gibt mir ausschließlich die Harmonie mit meiner Lebensgefährtin. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg liegt für mich in der Zufriedenheit und in der Anerkennung durch meine Gäste. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung für erfolgreiches Handeln ist das Finden der eigenen Fähigkeiten, Stärken und Neigungen, danach sollte man eine fundierte Ausbildung absolvieren und mit viel Ehrgeiz und Arbeitswillen versuchen, gesetzte Ziele zu erreichen. Jedoch sollte man auch den Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben suchen. Permanente Weiterbildung erachte ich als einen der wesentlichen Faktoren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sehe ich als eine Art Weiterbildung an, einfach daraus lernen und darauf aufbauen.

Copyrighted material

✶ Bauder Christoph

● Steckbrief

Beruf: Filmproduzent. Funktion: Inhaber. Tätig bei: See me Mediaconsulting & Filmproduktion., 1060 Wien, Capistrang. 8/13. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1965, Heidenheim. Familienstand: Verheiratet mit Beate. Kinder: Marie-Sophie und Felix. Eltern: Ruth und Hans-Werner. Hobbies: Beruf und alles was damit verbunden ist, Familie, Sport, insbesonders Golf, Musik und Kunst.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bis zu meinem fünften Lebensjahr bin ich in Südafrika aufgewachsen, 1984 machte ich die Matura am BORG und anschließend begann ich mein Handelswissenschaftsstudium. Das Studium brach ich nach dem ersten Studienabschnitt ab. Schon während des Studiums arbeitete ich intensiv für Filmproduktionen als Kameramann und Redakteur und in der letzten Phase durfte ich auch kleine eigene Beiträge gestalten. 1989 machte ich mich anfänglich mit einer Consultingfirma selbständig. Heute bin ich selbständiger Filmprodzuent, Konzeptionist und Werbegrafiker.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Die Zufriedenheit meiner Kunden mit meinen Arbeiten und meine eigene Zufriedenheit - mit Geld verdienen hat das nichts zu tun. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, ich setze mich mit den Themen auseinander. Ist eine Produktion fertig, bin ich stolz und identifiziere mich damit. **Wie sehen das andere?** Ich bekomme viel Anerkennung, besonders aus der Fachwelt und in Form internationaler Auszeichnungen. **Gab es für Sie Niederlagen?** Ja, mein abgebrochenes Studium. Da ich gewohnt bin Dinge, die ich beginne, auch zu Ende zu führen, empfinde ich das so. Aber als junger Mensch macht man öfter Dinge, die kurzfristig mit größerer Selbstbestätigung verbunden ist. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn meine Arbeitsleistung von anderen nicht akzeptiert wird, die Auftraggeber nicht sensibel für meine Arbeit sind und ich nicht zuverlässig in der vorgegebenen Zeit liefere. **Wie weit spielt Ihre Familie eine Rolle?** Meine Frau ist nicht in die Firma involviert, jedoch selbst künstlerisch tätig. Ich bespreche viel mit ihr, bekomme ehrliches Feedback, hole bei ihr Kraft - sie ist mein Ruhepol. Von meiner Mutter habe ich die Kreativität, väterlicherseits das unternehmerische Denken. **Und welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** Ich arbeite nicht mit fixen Mitarbeitern, dennoch sind höchste Qualifikation, Loyalität und Bereitschaft zu Teamwork entscheidend für die Zusammenarbeit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kreativität, gepaart mit unternehmerischem Denken - organisatorisches Talent, Umgang mit Bürokratie, Abstimmung mit Mitarbeitern. Ich will zu den Dingen stehen können, die ich mache, sowohl in der Öffentlichkeit als auch mir selbst gegenüber. Daher stelle ich an mich wesentlich höhere Ansprüche als der Kunde, und bin sehr vorsichtig in der Annahme von Aufträgen, da meine Arbeit keine Fließbandproduktion ist und jeder Auftrag eine neue Herausforderung darstellt. Es ist wichtig, die Aufgabe für mich gut lösen zu können, denn es ist jedesmal ein Unikat. Preis und Länge sind dabei unwesentlich. Wesentlich sind große Zuverläßlichkeit, große gedankliche Speicherkapazität und Konsequenz, bis meine Vorstellungen realisiert sind. Flexibilität, Einstellen auf das Produkt - auf die Situation - ist sehr wichtig. Mein Hobby wurde mein Beruf. Selbständigkeit bedeutet für mich freie Zeiteinteilung und Befreiung von diesbezüglichem Zwang. **Ihr Erfolgsrezept?** In kleinen Schritten bescheiden und gesund wachsen und in persönlicher Hinsicht Bescheidenheit leben. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht, gibt es nicht". **Welche Ziele haben Sie?** Privat mehr Zeit für meine Familie und für Urlaub zu haben; beruflich strebe ich gesundes Wachstum meines Unternehmens und einen zufriedenen Cash-flow an.

✶ Bauer Christian

● Steckbrief

Beruf: Unternehmens- und Betriebsberater. Funktion: Gschf. Tätig bei: LBG - Unternehmens- und Betriebsberatungs GmbH., 1010 Wien, Weihburgg. 9. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1964, Pinkafeld. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Kammer der gewerblichen Wirtschaft. Hobbies: Skifahren, Tauchen, Segeln, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1984 schloß ich die Handelsakademie ab und nach dem Präsenzdienst trat ich meinen ersten Job in einem großen steirischen Handelsunternehmen in der Buchhaltung an. Anschließend war ich im internen Bereich eines Möbelgroßhändlers, doch nach drei Monaten verließ ich diesen Betrieb wieder und wurde 1986 in Wien bei einer Tochtergesellschaft der Citi-Bank im amerikanischen Berichtswesen tätig. Es bot sich mir dadurch die Gelegenheit, sehr gut Englisch zu lernen. In Folge wechselte ich zu LBG-Wirtschaftstreuhand GmbH in der Funktion des Controllers, welche ich für ein Jahr ausübte, und war dann bis 1993 Leiter der Controlling und Revisionsabteilung. 1992 legte ich die Betriebsberaterprüfung ab. 1993 übernahm ich die Geschäftsführung der 1991 gegründeten Betriebsberatung, verließ im Juli 1994 die LBG Wirtschaftstreuhand und wechselte zur LBG Betriebsberatung, seither bekleide ich die Position des Geschäftsführers. Seit Herbst 1998 bin ich gerichtlich beeideter Sachverständiger.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Extrovertiertheit, Kommunikationsfähigkeit, das Nichtverlieren in Details und das Sehen der Dinge in einem großen Lichtkegel - wodurch ich die Zusammenhänge zwischen einzelnen Positionen besser verstehe - Grundvoraussetzungen. Der Erfolg des Unternehmens liegt primär in den handelnden Personen - den Mitarbeitern. **Ihre Ziele?** Der weitere Aus- und Aufbau der Betriebsberatung, Ressourcen im Mitarbeiterbereich, Platzbereich und Know-how zu nutzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Jeder Mensch hat eine angeborene Eigendynamik. Familie und Freunde sind für mich eine elementare Sache. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn man einen Tag mit seinen Mitmenschen erfolgreich gemeistert hat. Dinge umsetzen, die auf Dritte Wirksamkeit haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Voraussetzung für erfolgreiches Handeln ist eine fundierte Basisausbildung mit damit verbundenem Hausverstand. Letztlich jedoch durch das tägliche Arbeiten an sich selbst in Bezug auf Weiterbildung - ein gewisser Wissensdurst ist Bedingung. Auch in dem Bewußtsein agieren, welche Auswirkungen meine Aktionen auf meine Umwelt haben. Eine Portion Glück ist ebenfalls ausschlaggebend - die richtigen Personen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Durch logisches Denken wieder zurückzufinden und die Überlegung anzustellen - wie kann ich zusätzlichen Schaden begrenzen - sich nicht am bereits Geschehenen, eher am Jetzt und am Zukünftigen zu orientieren. **Ihr Motto?** Die Dinge relativ zu sehen.

✱ Bauer Engelbert

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gifts International., 1170 Wien, Dornbacherstr. 87. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marites. Kinder: Kenny und Lovelyn. Eltern: Engelbert und Theresia. Hobbies: Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handesschule absolvierte ich eine Ausbildung zum Reisebürokaufmann und war drei Jahre in dieser Branche tätig (bei Kuoni und Ibus). Ich absolvierte einen Managementkurs bei Mc Donalds, da mich dieses Unternehmen faszinierte und ich wissen wollte, was seinen großen Erfolg ausmacht. Das war eine wichtige Erfahrung in Richtung Strategie für mich. Danach war ich sieben Jahre im Cateringbereich am Flughafen Schwechat und war am Schluß für das Catering verschiedener Fluglinien zuständig (z.B. Thai, Singapore Airlines, Delta, usw.). Da das Arbeitspensum bis an die Grenzen der Belastbarkeit ging, ich völlig ausgepumpt war und bereits entsprechend körperliche Symptome zeigten, ergriff ich die Gelegenheit in einer Werbeartikelfirma als Verkäufer zu beginnen. Da es sich besser entwickelte, als ich erhoffte, und ich mit dem Verkauf keinerlei Schwierigkeiten hatte, gründete ich in Partnerschaft eine Firma und nach Auftreten einiger Schwierigkeiten gründete ich meine eigene Firma. Außerdem war ich zehn Jahre lang Musiker, was mir großen Spaß bereitete.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich die Selbstbestätigung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Von mir selbst würde ich das nicht sagen, jedoch gemessen an den Lorbeeren von außen könnte man sagen: ja. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Kühlen Kopf bewahren, erstelle eine Positiv-Negativliste und analysiere in Ruhe. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ehrlichkeit und ich glaube auch, weil ich vorher noch nie im Verkauf tätig war und dies völlig unbefangen anging. Kreativität in der Gestaltung der Werbeartikel, Fleiß, Ehrgeiz, Glück, Bescheidenheit und die Stärke, nein sagen zu können. In der Werbeartikelbranche gibt es keine Tricks. Flexibilität ist sehr wichtig, da es keine festen Strategien und gleichbleibende Produkte gibt. Eine relativ niedrige Preiskalkulation, Beibehaltung eines gewissen Konzeptes, sich auf Menschen einstellen können. Das Äußere den Situationen anpassen, außerdem deklariere ich immer ganz klar meinen Standpunkt. Großer Arbeitseinsatz und Verzicht auf Freizeit und Urlaub. Kreativität und Einfallsreichtum in der Gestaltung von Artikeln und Wissen über die Herkunft und Bezugsmöglichkeiten von Artikeln. Marktkenntnis, außerdem setze ich mir immer hohe Ziele. Wesentlich ist, mit Freude bei der Arbeit zu sein, Spaß an dem haben, was man tut. Ich hätte mich schon vor 20 Jahren selbständig machen sollen. **Wieweit sind Mitarbeiter wichtig?** Sie sind sehr wichtig, aber schwer zu motivieren und verlangen viel Geduld. **Ihr Leitsatz?** Jeder Tag ist ein guter Tag. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Arbeit, an der Möglichkeit der freien Entscheidung und daß ich mich für das, was ich tue, nicht rechtfertigen muß. Freiheit und Selbständigkeit ist wichtiger als Geld. **Welchen Rat würden Sie weitergeben?** Wer nie verloren hat, hat den Sieg nicht verdient. **Haben Sie Ziele?** Ein eigenes Haus mit Arbeits- und Wohnbereich.

✱ Baume Josef

.....sich vor allem völlig bewußt machen, was man wirklich möchte!

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Aurora - Bodyline, Sonnenstudio, Kosmetik., 1190 Wien, Krottenbachstr. 90-92. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1958, Wien. Hobbies: Tennis und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da ich meinen Traumberuf, die Archäologie

aus diversen Gründen nicht verwirklichen konnte, habe ich mich in den verschiedenartigsten Berufen umgesehen. Ich tätigte längere Zeit den Einkauf für die Bekleidungsfirma Turek, war zum Schluß dort Geschäftsführer und da die Selbständigkeit von mir immer angestrebt wurde, habe ich vor eineinhalb Jahren dieses Studio eröffnet. Ich habe es geschafft, in einem Jahr 280 Neukunden zu akquirieren und einen Umsatz von einer Million Schilling zu machen. Die Eröffnung der zweiten Filiale ist für das nächste Jahr geplant. Ich und mein Team bieten unseren Kunden, außer einem Solarium, einer Aromatherapie-Wickelmethode, Massage und Fußpflege, demnächst auch eine Infrarot-Sauna an. Unsere Aromatherapieprodukte werden auch in Kuranstalten sowohl in Österreich als auch in Südtirol und der Schweiz verwendet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich kann hier in meinem Studio agieren, wie ich es mir vorstelle, bin keinem Menschen, außer mir, Rechenschaft schuldig und kann sehr konsequent an meinen Zielen arbeiten. Erfolg ist jedoch harte Arbeit. Ich arbeite wesentlich engagierter als in einer angestellten Tätigkeit und kann mir jeden Tag aufs Neue Ziele stecken. Der sichtbare Erfolg erfüllt mich dann mit Stolz. Ich bereue keinen einzigen Tag meiner Selbständigkeit, obwohl man dabei nicht zum Ausrasten kommt und in der Anfangszeit finanziell zurückstecken muß, dennoch ist die Zufriedenheit bei meiner Tätigkeit wesentlich höher als sie es früher war und ich würde den selben Weg immer wieder gehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ganz wichtig ist, um sich gegen die große Konkurrenz in Form von Handelsketten durchzusetzen, seine Produktpalette zu erweitern. Ich habe zum Beispiel einen kleinen Platz in meinem Studio gefunden, wo spezielle Trachtenmode bereitgestellt wird, und habe auch eine Spielecke für Kinder. Ich lasse mir immer neue Ideen einfallen. Für meinen Erfolg ist sicher auch Kreativität verantwortlich. Einen Großteil meines Erfolges führe ich auch darauf zurück, daß bei uns die kommunikative Betreuung der Kunden groß geschrieben wird. **Wie definieren Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Wenn ein Kunde nicht zufrieden ist, bedeutet das eine Niederlage für mich und ich setze mich mit diesem Kunden zusammen und analysiere die Sache. Denn Negativwerbung kann man am wenigsten gebrauchen. **Welche Bedeutung hat Partnerschaft für Sie?** Das Erreichte ist auch dem Partner zu verdanken. **Gibt es einen Ratschlag den Sie weitergeben möchten?** Positiv denken, keine negative Gedanken zulassen, sich nicht zu sehr in Einzelheiten verstricken, klare Ziele definieren, die erreicht werden können und sich vor allem ganz bewußt machen, was man wirklich möchte. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Spaß am Erfolg.

✶ Bausbek Alfred

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Gschf. Tätig bei: „Marco Polo" Cafe-Restaurant., 1020 Wien, Nordbahnstr. 36. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli

1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Markus (1978). Eltern: Leopold und Liliane. Besondere Vorfahren: Leopold Bausbek (Vater) - Gründer der „Marco Polo Gruppe". Hobbies: Tennis, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Lehre als KFZ-Mechaniker beendete ich 1977, anschließend übte ich meinen Beruf ein halbes Jahr aus und war daraufhin beim Bundesheer. Danach war ich ein Jahr Versicherungskaufmann, wechselte zur Post - begann als Paketzusteller und schied nach neun Jahren als stellvertretender Betriebsrat für 800 Personen aus. Als pragmatisierter Beamter beendete ich meinen Dienstvertrag und wurde in der Baufirma meines Vaters Einkaufsleiter für Hotelbauten in der Sowjetunion. Ich sammelte durch diese Tätigkeit vielseitige Erfahrungen und schlug 1982 den Weg in die Gastronomie ein, indem ich ein Restaurant pachtete. In der Zwischenzeit machte ich die Konzessionsprüfung. Heute führe ich 2 Restaurants, wobei eines auf Busgruppen spezialisiert und ein Hotel angeschlossen ist. In Zukunft möchte ich im Bereich Catering erweitern. **Sonstige Tätigkeiten?** Geschäftsführer des Restaurants „Salzkammergut" im 5. Bezirk.

● Zum Erfolg

Was sind Ihre Ziele? Die bestehenden Betriebe weiterhin optimal zu führen und den Bereich Catering auszuweiten. Mein privates Ziel ist in zehn Jahren viel weniger zu arbeiten und mehr Zeit für mich zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Motivation ist meinem Vater zu beweisen, daß ich gut bin - daraus hole ich meine Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt kein generelles Rezept. Man muß die Augen offen halten und mit halbwegs vernünftigen Menschenverstand agieren. Mir erscheint es wichtig Glück zu haben und eine Chance zu bekommen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich freue mich wenn Gäste sagen, daß es ihnen bei uns gefallen hat und sie wiederkommen wollen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich führe Dienstleistungsbetriebe und achte sehr darauf, daß die Gäste mit der Küche und dem Service zufrieden sind und wiederkommen.

✶ Bayard Laurent

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Chefkoch. Tätig bei: Saint Michel, Tekman Handels GmbH., 1010 Wien, Salzgrieß 15. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1957. Familienstand: Verheiratet mit Renata. Mitgliedschaften: 1995 erfolgte die Aufnahme in die französische Gourmet-Bruderschaft. Hobbies: EDV, Sport im allgemeinen, Reisen, Lesen.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1974-76 besuchte ich eine Kochschule in Frankreich, welche ich mit Diplom abschloß. Nachdem ich meine Militärdienste absolviert hatte, war ich bis 1978 als Koch in Paris tätig. Um internationale Erfahrungen zu sammeln und mich beruflich weiter zu bilden, ging ich 1978 nach Düsseldorf und anschließend nach Genf. 1983 wurde mir die Führung eines griechisch-französischen Restaurants in Koblenz angeboten. Ich konnt dort neben meinen Fähigkeiten als Koch auch meine Führungsqualitäten verwirklichen. 1986 übernahm ich für drei Jahre die Funktion des Küchenchefs im Landhaus-Hotel in Kaiserslautern. 1989 war ich in der Pfalz tätig, wo ich ein französisches Lokal geführt habe, 1997 ging ich nach England, wo ich einen internationalen Managementkurs absolvierte uch meine Englischkenntnise im Westminster College in London vervollständigte. 1998 kam ich nach Österreich, wo ich im Restaurant St. Michel als Food und Beverage Manager eingesetzt bin, mit der Aufgabe, ein neues gastronomisches Konzept zu entwickeln.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, sich Ziele zu setzen und diese zu erreichen, und dabei die Erwartungen des Umfeldes zu berücksichtigen und ihnen entgegenzukommen, denn um dies zu erreichen sind fachliches Wissen, Glück und konsequentes Verhalten notwendig. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Wenn man sich nicht verwirklichen kann und auch das Umfeld nicht paßt, dann soll man nach einer Analyse die Konsequenz ziehen. Längerfristig betrachtet, sind Mißerfolge im nachhinein als positiv zu sehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Selbstmotivation, das heißt hohe Identifikation mit der Tätigkeit. Für diesen Job alles zu tun, sollte selbstverständlich sein. Ebenso ist eine qualifizierte Planung von großer Wichtigkeit. **Wie kommen Sie zu Stammkunden?** Ausschlaggebend hierfür ist ein ausgezeichnetes Team, welches in der Lage ist, erstklassige Speisen zuzubereiten, die auch den Vorstellungen der Kunden entsprechen. **Gab es Vorbilder?** Ja, da hat es viele gegeben. Besonders hat mich Joel Robuchon durch seine Art zu kochen sehr beeindruckt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Folgende Eigenschaften schätzen Fachkollegen an mir: meinen Eigensinn, die Lust an der Arbeit, mein innovatives Denken und meine Transparenz. Ebenso sind meine Seminare und Schulungen sehr gut besucht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits meine Erfahrung als Koch, aber auch meine Kenntnisse am betriebswirtschaftlichen Sektor. Beide Faktoren sind notwendig, um einen Betrieb führen zu können.

✱ Bayer Arnold

● Steckbrief

Beruf: Oberkellner. Funktion: Restaurantleiter. Tätig bei: Restaurant „Le Siecle" Palais Hotel SAS., 1010 Wien, Parkring 16. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1969. Eltern: Arnold und Waltraud. Hobbies: Wein, Reisen, Skifahren.

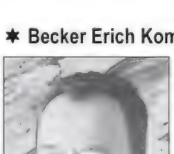
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die höhere Bundeslehranstalt für Fremdenverkehrsberufe in Krems beendete ich 1989 mit der Matura und kam direkt nach der Schule in das SAS Radisson Palais Hotel Vienna. Nach einem Jahr meiner Tätigkeit wechselte ich in das Restaurant, absolvierte alle Karrierestufen und wurde Sommelier - unternahm einige Reisen und besuchte Fortbildungsveranstaltungen. 1995 wurde ich Restaurantleiter und Sommelier des ganzen Restaurants.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich hatte schon als Kind immer Kontakt mit vielen Menschen - was auf den elterlichen Weinbaubetrieb in der Wachau zurückzuführen ist. Dadurch entwickelte ich eine gewisse Menschenkenntnis und Umgänglichkeit, was in meinem Beruf sehr positive Auswirkungen hat. Dadurch können wir viele Gäste zu unseren Stammkunden zählen, zu denen sich eine sehr persönliche Beziehung entwickelt. Der Erfolg unseres Restaurant ist sicher auch in der seit einigen Jahren vollzogenen Umstellung auf ausgezeichnete Fischspeisen zu suchen. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist in den nächsten Jahren die Selbständigkeit - ein eigenes Lokal in der Wachau. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Zufriedenheit der Gäste, aber auch aus dem Lob des Generaldirektors. **Ihr Erfolgsrezept?** Wichtig ist es, die Grundkenntnisse zu besitzen und diese durch ständiges Lernen und Weiterbildung immer wieder zu optimieren. Man muß die Einstellung haben, in dieser Branche zu arbeiten und sich der Belastung bewußt sein. Es ist nicht von Vorteil Erfolg mit Gewalt zu suchen - wenn man abwarten kann, ergibt sich Vieles von selbst und man lebt glücklicher. Bei Niederlagen sollte man die Ursachen erforschen und daraus lernen. **Ihr Lebensmotto?** Positives Denken.

✱ Becker Erich KommR. Dkfm. Dr.



● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor Stellvertreter. Funktion: Generaldirektor Stellvertreter. Tätig bei: ÖIAG., 1010 Wien, Kantgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1941. Hobbies: Tennis, Literatur, Theater.

● Karriere

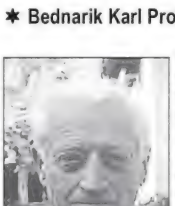
Wie war Ihr Werdegang? 1965-1967 E.Schrack Elektrizitäts AG, Wien Stv. Abteilungsleiter der Betriebswirtschaftsstelle, 1967-1989 Simmering-Graz-Pauker AG, Wien, zuletzt Hauptabteilungsleiter „Finanzen und Controlling". 1989-1991 Maschinen- und Anlagenbau Holding AG, Stellvertretendes Mitglied des Vorstandes, Bereich Finanzen, ab 1990 Mitglied des Vorstandes, Bereich Finanzen, ab 1991 Austrian Industries Technologies AG, Mitglied des Vorstandes, Bereich Finan-

zen, ab 1993 Austrian Industries AG, Mitglied des Vorstandes, Bereich Finanzen, ab 1. Jänner 1994 Österreichische Industrieholding AG, Mitglied des Vorstandes, Generaldirektor-Stellvertreter (ab 20. Juni 1994), gleichzeitig ab 1. Juni 1996 Post- und Telekombeteiligungsverwaltungsgesellschaft, Mitglied des Vorstandes.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Grundsätzlich unterscheide ich zwei Arten von Erfolg: Es gibt den wirtschaftlichen und den privaten Erfolg. Unter wirtschaftlichem Erfolg verstehe ich das, was man „Karrieremachen" nennt, in meinem Fall an der Spitze von großen, organisierten Einheiten zu stehen, diese zu leiten und den längerfristigen Bestand zu sichern und auszubauen. Privater Erfolg ist dann gegeben, wenn man am Lebensende positiv resümieren kann, daß man nicht vergeblich gelebt hat, sondern durchaus im gewogenen Andenken anderer Bestand findet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Es ist mir auf beiden Ebenen des Erfolges gelungen, all diese vorhin erwähnten Aspekte zu verwirklichen. Im Beruflichen fand bei mir ein kontinuierliches, langsames Wachsen, das ich als Basis für wirklichen und vor allem beständigen Erfolg halte, verbunden mit der entsprechenden persönlichen Reifung für große Aufgaben, statt. In extrem schnellen Karrieren findet man oft schon relativ früh (vom Lebensalter her gesehen) ein typisches „Burn Out-Syndrom", das sich in einer Sinnkrise äußert und eventuell zu völligen Umkehrungen der Wertreihung führt, sodaß gute Köpfe schließlich im Aussteigerdasein wiederzufinden sind. Meiner Meinung nach soll ein gewisser Konsens im beruflichen und privaten Erfolg herrschen, ein persönliches Glücksgefühl, frei von Konflikten zwischen Familie und Karriere. Mein beruflicher Erfolg wird natürlich im Kreise der Familie als wohltuend empfunden, spielt aber keine wesentliche Rolle, er betrifft sie nur sekundär, und bei eventuellen Mißerfolgen ist die Gewißheit vorhanden,daß ich von ihr getragen und aufgefangen werde. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Die wesentlichsten Erfolgskriterien sind Verläßlichkeit, Unbestechlichkeit und Ehrlichkeit - und zwar mit anderen und vor allem mit sich selbst. Auf Dauer bewähren sich Tricks nicht, ein integrer Charakter gewährt letztlich Kontinuität, der geschliffenste Intellekt ist ohne den nichts wert; optimalerweise sollte hier eine wirkliche Ausgewogenheit auf beide Seiten hin herrschen. **Inwiefern spielen Mitarbeiter eine Rolle beim Erfolg?** Mitarbeiter haben eine ganz wesentliche Rolle beim Erfolg, weil Erfolg immer das Leistungsergebnis eines ganzen Teams darstellt. Von einsamen Genies halte ich nicht viel, weil Teamgeist eine Grundvoraussetzung für Erfolg ist. Im wirtschaftlichen Sektor spreche ich immer von Kapital und Humankapital, damit meine ich, daß Mitarbeiter sehr wohl dem monetären Kapital gleichzusetzen sind, da in ihnen je nach Motivation eine tragende Kapitalgröße zu sehen ist. Menschen sind durch Geld ungeheuer motivierbar, in unserer Gesellschaft durch finanzielle Incentives, weil Erfolg für die Allgemeinheit dann nachvollziehbar wird. Als zusätzliche Motivation meiner Mitarbeiter setze ich bewußt die Vorbildwirkung ein; wenn man sich selbst nichts schenkt und mit gutem Beispiel vorangeht, wird schließlich schlechtes Gewissen die gewünschten Leistungen in Gang bringen. **Ihre Definition einer Niederlage?** Die größte Niederlage formt sich aus der Untreue den eigenen Grundsätzen gegenüber, daß heißt, halbherzige Kompromisse einzugehen, die man absolut vermeiden wollte. Herkömmliche Niederlagen, die der berufliche Alltag eben beschert, trainieren Selbstkritik, Erfahrungssammlung - gleichzeitig vermitteln Niederlagen Verständnis für jene, denen man solche bereitet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, dem geordneten privaten Background (übrigens ein wesentlicher Bestandteil eines erfolgreichen Lebens) und dem hier herrschenden konsolidierten Verhältnis. Aber auch aus dem alleinigen Bewußtsein heraus, viele wirklich schwierige Situationen gemeistert zu haben, was eine Basis für gesundes Selbstvertrauen liefert.

✱ Bednarik Karl Prof.



● Steckbrief

Beruf. Maler, Schriftsteller. Funktion: Freischaffender Künstler. Tätig bei: Atelier., 1020 Wien, Engerthstr. 237/13/22. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1915, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margarete, geb. Maisel. Kinder: Mag. Rosa (1944), Anton (1946), Herbert (1947), Susanne (1949) und Friederike (1960). Schöpferische Akte: Ausstellungsbeteiligungen, Ausstellungen, Bildgestaltungen für öffentliche Gebäude. Bücher: „Die Programmierer", Sachbuch 1965, „Die Lerngesellschaft" 1966, „Die Krise des Mannes" 1967, im Verlag Fritz Molden (teils übersetzt auf Englisch, Französisch, Spanisch und Japanisch). Im Verlag Jugend und Volk erschien 1968 „Die unheimliche Jugend" (über die 68er-Generation). Anschließend betreute ich als Herausgeber die ca. 30bändige Reihe zur Erwachsenenbildung „Antworten". 1975-80 leitete ich die Galerie „Alte Schmiede". Mitgliedschaften: P.E.N.-Club, IG Autoren, Österreichischer Schriftstellerverband. Hobbies: Musik, Theater, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Lehrabschluß arbeitete ich als Buchdruckmaschinenmeister. Während des Bürgerkrieges 1934 wurde ich aus politischen Gründen entlassen (ich war Gruppenführer der Sozialistischen Arbeiterjugend). Infolge meiner Gesinnung und wohl auch der damals herrschenden Wirtschaftskrise fand ich vier Jahre keine regelrechte Arbeitsstelle. Ich bildete mich autodidaktisch weiter, schrieb und malte. 1936-37 mußte ich österreichischen Militärdienst leisten, war ausgebildeter Soldat als 1938 Österreich okkupiert wurde. Im weiterem wurde ich sechsmal eingezogen, meist kurzfristig, weil es mir meist gelang mich zu entziehen. Während des Krieges war ich als Schweißer in den Steyr-Werken und als Motorenprüfer im Flugmotorenwerk Ost dienstverpflichtet. Als ich zur Verteidigung Wiens nochmals eingezogen

wurde, desertierte ich. Kurz danach inskripierte ich an der Akademie der bildenden Künste, brach im dritten Semester ab - ich hatte mich im Selbststudium so weit gefestigt, daß ich keine Verbesserung meines Könnens erwartete. Künstlerkollegen forderten mich auf, mit ihnen auszustellen. Ich wurde Mitbegründer des Neuen Hagenbundes, bekam gute Kritiken und Aufträge. Bis 1949 lebte ich als freischaffender Maler. Daneben hatte ich mir als Schriftsteller mit Essays und Artikel einen Namen gemacht. Mit dem Wachstum meiner Familie nahmen wirtschaftliche Schwierigkeiten zu. Ich arbeitete dann, ohne mit dem Malen und Schreiben aufzuhören, als Schweißer in vier Betrieben, darunter in den Ölfeldern und im Paukerwerk. 1951 erschien mein Roman „Zwischenfall in Wien", im Heliopolis Verlag, den ich nach einer Magenoperation in sechs Wochen geschrieben hatte. Mein zweites gedrucktes Buch ist „Der junge Arbeiter - ein neuer Typ" 1953 im Verlag Gustav Kilpper, in dem ich auf meine Erfahrungen und darüber geführte Gespräche zurückgriff. Es schuf eine Art Durchbruch - das Buch wurde ins Englische, Schwedische und Niederländische übersetzt und entfachte eine lebhafte Diskussion.

Ich wurde von der SPÖ mißverstanden und heftig angefeindet. Die SPD verhielt sich anders, von dort kamen Einladungen zu Vorträgen und Beiträgen. Als ich im Paukerwerk noch Kesseln schweißte, besuchte mich der Chef des Verlags Kremayr und Scheriau und bot mir Vorschüsse und eine Stelle als Lektor an. Wir machten einen Vertrag. 1953 ist mein Roman „Der Tugendfall" dort erschienen. Ungefähr zur selben Zeit suchte Jörg Mauthe nach dem Ausscheiden von Ingeborg Bachmann einen Mitarbeiter für das von ihm geleitete Skript-Department des US-Senders Rot-Weiß-Rot. Dort arbeitete ich bis 1955, nachher kurze Zeit für die Ravag und dann freiberuflich als Maler und Schriftsteller. 1956 erschien der Roman „Omega Fleischwolf". Zwischen 1957 und 1974 schrieb ich für das Fernsehen hunderte Skripts über bildende Kunst und Literatur.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich über etwas berichte und meine Stellungnahme beachtet wird. Erfolg ist auch, wenn ich etwas Kreatives schaffe und mit den Einnahmen meine Familie erhalten kann. Auch der Zusammenhalt der Familie zu wahren, ist Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich hätte mir mehr Erfolg gewünscht. Jörg Mauthe schrieb über mich, daß ich sehr vielseitig kreativ bin, mich aber nicht managen kann. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war meine Heirat 1940. Meine Frau war mir immer Geliebte, Lebensgefährtin und Partnerin. Frei entschieden haben wir uns auch für unsere fünf Kinder. Wichtig war auch, daß ich von den Angeboten der Verleger, Herausgeber und Auftraggeber die richtigen auswählte.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Daß ich nicht allzu kontaktscheu war. Ich habe mir dadurch zwar Gegner zugezogen, aber vor allem Freunde gewonnen. Um im Leben zu bestehen, braucht man Intelligenz, aber nur zehn Prozent leistet die Intelligenz, der Rest ist Fleiß. Ich war immer fleißig und war nie bereit aufzugeben. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Daß ich nicht ein Leben lang Buchdrucker bleibe, war mir schon in meiner Jugend klar, obwohl der Beruf damals gut bezahlt war. Ich wollte vom Malen und Schreiben leben, konnte aber zeitweise meine Familie nicht davon ernähren. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr große. Die psychische Unterstützung der Menschen, die man liebt, baut auf. Meine Frau war immer die erste Kritikerin meiner Arbeiten. Sie kaufte mir, als sie 1939 aus England zu mir zurückkam, meine erste Schreibmaschine, lehrte mich das Zehnfingersystem und schrieb bis ins PC-Zeitalter alle meine Texte ins Reine. Auch an den Mosaiken haben sie und die Kinder entscheidend mitgearbeitet. **Kennen Sie Niederlagen?** Natürlich. Am schwersten getroffen haben mich die Angriffe meiner sozialistischen Genossen aufgrund meines Buches „Der junge Arbeiter". Ich litt darunter, daß ich so gründlich mißverstanden und als Arbeiterfeind bezeichnet wurde. Als dann noch die Arbeiterzeitung fast eine Seite aus meinem Buch positiv zitierte ohne meinen Namen zu nennen, und trotz Unterstützung hoher Funktionäre nicht bereit war, eine Berichtigung zu bringen, trat ich aus der SPÖ aus. Enttäuscht von den Sozialdemokraten war ich schon 1934 gewesen, als wir Jungen bereit waren, für die Demokratie zu kämpfen und sich die Spitzenfunktionäre zurückhielten oder ins Ausland flohen. Damals trat ich aus Protest mit vielen Genossen dem Kommunistischen Jugendverband bei und blieb mit ihnen im Widerstand gegen den Faschismus bis 1945, bin aber noch 1945 im Widerstand gegen die Sowjetunion ausgeschieden.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus der Natur. Wenn ich unter Zeitdruck nächtelang durchgearbeitet hatte, lief ich in einem Tag über die Rax oder den Schneeberg, atmete durch und entspannte mich. **Ihre Ziele?** Die Arbeit, die ich gerade mache, soll gut werden. Ich habe viele meiner Ziele nicht erreicht, so habe ich den vielleicht wichtigsten meiner Romane, den ich in jungen Jahren konzipiert habe, noch nicht abschließen können. Ich bin auch zu wenig gereist, bin nie nach New York und Moskau oder nach Tibet und Mexiko gekommen, wovon ich in der Jugend geträumt habe.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, den oft unterschätzten Titel Professor oder das Verdienstzeichen. Mehr noch gilt mir die Zuneigung vieler befreundeter Menschen, die ich durch meine Arbeiten gewonnen habe. Im letztem Jahr kam ich in den ORF-Sendungen „Visionen" und „Willkommen Österreich" zu Wort und bekam Anrufe und Briefe. Das ist Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** Mich dem Schicksal nie willenlos zu ergeben. Es ist notwendig dem Schicksal die Stirn zu bieten, noch besser ist es, es in die eigene Hand zu nehmen. **Haben Sie Vorbilder?** In meiner Jugend waren es „der rasende Reporter" Egon Kisch und der abenteuerliche Schriftsteller Jack London. Ich wäre gern malend und schreibend durch die Welt gereist.

Anmerkung zum Erfolg? 1945 habe ich abgelehnt Zeichenlehrer zu werden. 1953 habe ich es bedauert, als ich wieder in Fabriken zurück mußte. Aber auch als Schweißer hat man Erfolgserlebnisse. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ratschläge sind sehr schwer zu geben. „Suche dir ein Ziel und gib nie auf, es zu erreichen".

Copyrighted material

✱ Beer Christian

70%Begabung, starker Wille zu aktualisieren und die Fähigkeit Frustration wegstecken zu können

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Christian Beer GmbH. - „beer´s" Vienna Health & Dance Club., 1010 Wien, Neutorg. 16. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1967, Bonn. Eltern: Regine und Bernd. Schöpferische Akte: Mehrere Artikel in Fachzeitschriften und Life Style Magazinen. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Abitur machte ich noch in Hannover, dann ging ich nach Wien an die Musikhochschule und studierte Psychologie. Um mir mein Studium zu finanzieren, war ich nebenbei als Fitneßtrainer tätig. Da ich mich unbedingt selbständig machen wollte, brach ich das Studium ab, suchte mir Partner und erwarb im Oktober 1994 ein Lokal. Die Lokalität wurde im alten Zustand übernommen und gleich renoviert. Meine beiden Partner waren der finanzielle Background, ich hatte das Know How - ein komplettes Konzept. Bis heute wurde drei Mal umgebaut und vergrößert. Im Moment bin ich dabei die psychotherapeutische Ausbildung abzuschließen, um eine ganzheitliche Beratung und Therapie anbieten zu können.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich erfolgreich, aber ich bin noch nicht zufrieden. Ich habe noch einige Pläne zu verwirklichen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn man umsetzen konnte, was man sich vorgenommen hat. **Ihr Erfolgsrezept?** In meinem Fall sind es 70% Begabung, der starke Wille zu Aktualisieren und die Fähigkeit Frustration wegstecken zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Nein. Ich zog das gute aus den Studios (wo ich als Trainer tätig war) und vermied das schlechte. Theoretisch bin ich durch meine Partner - Geldgeber - so weit gekommen, aber praktisch hätte ich auch andere gefunden. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge gibt es am Anfang immer, aber da muß man durch. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine Freunde sehen mich sicher erfolgreich, aber vielleicht oft zu hart im Durchsetzungsvermögen, vor allem gegenüber anderen. Meine Mitarbeiter sehen mich sicher auch als erfolgreich und bemerken meine Durchsetzungskraft - verzeihen aber viel. Das ist aber eine andere Akzeptanz. Ich kann arbeitsmäßig jeden meiner Mitarbeiter ersetzen und das sehen sie. **Haben Sie Anerkennung erfahren und welche Rolle spielt das für Sie?** Anerkennung gibt es vor allem durch die Medien. Anerkennung ist sehr wichtig für mich, denn es ist sehr schwer sich durchzusetzen. Ich fühle mich als Vorreiter, Trendsetter und bin dadurch natürlich leicht kopierbar. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus dem Privatleben, aber auch aus der Umsetzung der vorgestellten Ideen. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, daß der „Health - Club" wirtschaftlich und inhaltlich auf einem hohen Niveau arbeitet. **Ihr Rat für Erfolg?** Immer auf die innere Stimme hören und eigene Sachen finden. Rückschläge sind sehr schlecht zu verkraften, wenn es nicht die eigene Sache ist.

✱ Beer Franz

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Renner, Werner Renner GmbH., 1190 Wien, Nussdorfer Platz 4. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1961, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Martina (1987) und Manuela (1984). Eltern: Walter und Theresia.

● Karriere

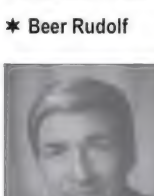
Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte in Mistelbach die landwirtschaftliche Fachschule und beendete diese nach drei Jahren. In der Zwischenzeit bauten meine Eltern in Putzing in Niederösterreich ein großes Heurigenlokal auf, das ich nach Ablegung der Konzessionsprüfung mit meiner Frau übernahm. Meine Frau lernte ich bei dieser Prüfung kennen und 1983 heirateten wir. 1994 erweiterten wir den Betrieb um eine Tanzbar. 1997 trat mein Schwiegervater an uns heran, den Gasthof Renner weiterzuführen. Seither betreiben meine Frau und ich beide Betriebe sehr erfolgreich. **Sonstige Tätigkeiten?** Inhaber von: Landgasthof „Hoadkeller" und Tanzbar „Seitensprung" in 2203 Putzing, Hoadweg.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? „Am Beginn des sagenumwobenen Märchenlandes wo Wein, Schmalzbrot, Fröhlichkeit und Heurigenlieder ihre Heimat haben" steht unser seit 1827 existierendes altes Gasthaus. Als Familienbetrieb mit langjähriger Tradition sind wir stets bemüht unseren Gästen nur das Beste zu bieten. Daher kaufen wir nur hochwertige, frische Produkte, die wir in unserer hauseigenen Fleischerei verarbeiten und mit größter Sorfgalt in der Küche nach alten

Familenrezepten zubereiten. Wir sind bekannt für unsere großen Portionen. Für unseren Erfolg auch ausschlaggebend ist, daß wir den Gast einen perfekten Platz bieten, um stundenlang mit der Seele zu baumeln und den Lärm der Welt zu vergessen. **Was sind Ihre Ziele?** Meine Lokale weiterhin erfolgreich zu führen, die Kundenfrequenz zu steigern und die hohe Qualität zu halten. In einigen Jahren möchte ich ein bißchen zurücktreten und mehr in das Privatleben investieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus der Harmonie in der Familie - aus dem Gemeinsamen. **Ihr Erfolgsrezept?** Das Rezept für Erfolg liegt in der Freude am Tun, nur dann macht man seine Tätigkeit gut. **Ihr Lebensmotto?** „Lieber zuviel essen, als zuwenig trinken". **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn ich von meinen Gästen Lob für die ausgezeichnete Küche bekomme.

✱ Beer Rudolf



● Steckbrief

Beruf: Bestatter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bestattungsinstitut Rudolf Beer., 3364 Neuhofen/Ybbs, Elzbach 36. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1942, Neuhofen. Familienstand: Verheiratet mit Hilda. Kinder: Silvia, Peter und Rudolf. Hobbies: Sport light, Bildungsreisen.

● Karriere

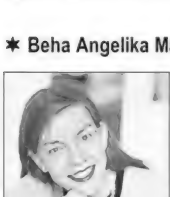
Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Tischlerlehre im väterlichen Kleinbetrieb. Dann Tischler-Praxis bei einem Meisterbetrieb in Linz, in Folge wieder Eintritt in den Familienbetrieb und Absolvierung der Tischlermeisterprüfung. Ich sah aber in dem Betrieb keine Möglichkeiten, mich zu entfalten. Da das Tischlerhandwerk immer schon mit Bestattungen verbunden war, habe ich mich dann intensiver damit befaßt. Zu diesem Zeitpunkt besuchte ich in Abendkursen die Handelsschule und schloß diese erfolgreich ab. 1965 erhielt ich von der Landesregierung Niederösterreich für Neuhofen/Ybbs die Konzession für ein Bestattungsunternehmen. Ab diesem Zeitpunkt führte ich die Bestattungen neben meiner Tätigkeit im väterlichen Betrieb durch. Ich habe dann maßgebenden Persönlichkeiten in den Nachbargemeinden meine Dienste als Bestattungsunternehmer offeriert und konnte so meine Geschäftstätigkeit ausdehnen. In Amstetten tätig zu werden wurde mir vorerst von der zuständigen Obrigkeit verwehrt. 1990 gelang es mir, den Betriebsstandort nach Amstetten zu verlegen. Ich wurde anfangs zwar boykottiert, aber mein ausgesprochen gutes Service hat mir auf Dauer den Erfolg beschert.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Neben dem wirtschaftlichen Erfolg zählt bei mir der zufriedene Kunde am meisten. Die Kundenzufriedenheit freut mich und gibt mir mehr als das Finanzielle. **Ihr Erfolgsrezept?** Unser Gewerbe ist ein „geschütztes", das heißt, daß diese Betriebe zumeist Monopolbetriebe sind. Aber im Raum Amstetten hat man mir den Wettbewerb förmlich aufgezwungen. Ich habe mich dabei wohlgefühlt und ich weiß, daß der Mensch mit seinen Aufgaben wächst. Ich glaube, daß es meine Gegner bereits oft bereut haben, mich so herausgefordert zu haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Beruf und das Selbständigsein sowie der Dienst an den Kunden muß Freude bereiten. Das Materielle habe ich nie in den Vordergrund gestellt. Statt kurzfristigen Erfolgen habe ich mich immer für langfristige Strategien entschieden. Wenn man Ziele hat, ist man immer besser als andere. Ich will immer perfekt sein, das ist wahrscheinlich eine Bedingung, um gut und erfolgreich zu werden. Die Kunden lieben es, wenn sie sich auf ein Unternehmen verlassen können und es für sie perfekt arbeitet. Das Vertrauen der Kunden baut sich langsam auf und man gewinnt es erst nach Jahren. In unserer Branche gibt es Werbeverbot, doch die Mundpropaganda zähle ich zu den besten Werbemitteln, die es gibt, und die nützt uns auch sehr. Um bei unserem Kundenservice auf dem Laufenden zu bleiben, besuchen wir Messen auf der ganzen Welt. Da in Situationen, wie einem Todesfall, die Angehörigen oft überfordert sind, versuche ich sehr flexible Dienstleistungen anzubieten. Nachdem die Priester immer weniger erreichbar sind, ist es auch wichtig, daß ein Bestatter philosophische und theologische Kenntnisse hat. Unsere Mitarbeiter nützen ein innerbetriebliches Vorschlagswesen. Da werden Ideen eingebracht, die Besten werden umgesetzt und honoriert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja doch, ich habe erfahren müssen, daß Priester und Ärzte immer weniger Zeit haben. Der gute Bestatter wird immer mehr zum Ansprechpartner. Die Kunden sind dann aber auch sehr dankbar, wenn sie im Bestatter jemand haben, mit dem sie über alles sprechen können. Wir leisten hier effiziente Trauerhilfe. Ich verlange auch von den Mitarbeitern, sich gemäß dieser Firmenphilosophie zu verhalten. In Österreich ist man in dieser Beziehung noch etwas rückständig, wir schulen deshalb unsere Mitarbeiter meist im europäischen Ausland. Obwohl es früher in Österreich mancherorts „die schöne Leich" gegeben hat, ist man heutzutage weit weg davon und oft zu „08/15" Begräbnissen übergegangen. Ich sehe es als eine meiner Hauptaufgaben an, wieder Stil und Niveau mit Individualität in die Bestattungskultur zu bringen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich habe kein Problem damit, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen. Wir sind ein Familienbetrieb, und ich versuche intensiv am Familienleben teilzuhaben. Meine Familie hat vollstes Verständnis für die Belange des Betriebes. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Leistungswille, Vertrauen und ein gutes Klima zwischen Mitarbeitern und Chef. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Echte Anerkennung unserer Leistungen ist Balsam für meine Seele, aber auch gleichzeitig Motivation für weitere Anstrengungen. Ich versuche immer, unsere Dienste zu verbessern und somit den Menschen zu dienen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin ein relativ sensibler Mensch, das wird oft von den Kunden positiv anerkannt. So machen mir Niederlagen schon zu schaffen. Ich analysiere Niederlagen und entwickle Gegenstrategien. **Woraus schöpfen**

Sie Ihre Kraft? Ich habe ein zweites Haus, von dort aus mache ich mit meinem Dackel ausgedehnte Wanderungen und beobachte dabei die Natur. Während dieser Wanderungen bin ich sehr kreativ und es fallen mir immer wieder Dinge ein, die ich im Geschäftsleben nützen kann. Ich gehe auch manchmal jagen, nicht des Schießens wegen, sondern nur, um in der Natur zu sein, und ich lese sehr viel. **Ihr Ziele?** Unsere Strategie des guten Dienens regional und qualitativ ausweiten. Ich wünsche mir zwischen den Unternehmen einen gesunden, fairen Wettbewerb, mit gleichen Bedingungen. **Ihr Lebensmotto?** Nichts hindert mich, täglich klüger zu werden. Und was den Betrieb betrifft: der zufriedene Kunde geht mir schließlich über alles. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Mut zur Verantwortung und Risiko. Wenn man dies wirklich will, soll man sich selbständig machen. Von der Produktion von Massenartikeln würde ich abraten. Gefragt ist Spezialisierung auf hochqualitative Dienstleistung.

✱ Beha Angelika Mag.



● Steckbrief

Beruf: Magister der Literaturwissenschaften. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Tony Stone GmbH - Agentur für visuelle Medien., 1010 Wien, Jordang. 7. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1966, Löffingen/BRD. Eltern: Josef und Brunhilde. Mitgliedschaften: Shakespeare Gesellschaft Deutschland. Hobbies: Literatur, klassische Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium der Anglistik in München mit einjährigem Studiengang mit Abschluß in Canterbury/England, während der letzten beiden Studienjahre belegte ich Zusatzkurse „Student und Arbeitsmarkt" mit Praktikum im Kaufhaus Hertie um bessere Berufschancen zu erhalten, da ich nie ins Lehrfach wollte, sondern in das Verlagswesen strebte. 1993 trat ich bei meiner jetzigen Firma in München ein, mit den Aufgabenbereichen Vertrieb und Kundenbetreuung von Werbeagenturen, zunächst nur für Deutschland, dann auch in Österreich und der Schweiz. Seit Jänner 1995 bin ich in Wien wo ich den Aufbau und die Leitung der Niederlassung über habe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit mit dem was ich mache, die Erreichung der selbstgesteckten Ziele, die sich im weitesten Sinne mit den Zielen der Firma decken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in gewissen Bereichen, für die Organisation des Büros und für den Kundenstock erhalte ich positives Feedback. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wollte unbedingt aus der Enge meines Geburtsortes raus, da weder meine kulturellen Bedürfnisse, noch meine Neugierde auf Neues oder der Wunsch mehr Menschen kennenzulernen, dort abgedeckt werden konnte. Meine Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem, Toleranz anderen Menschen gegenüber, Fleiß, Ausdauer und Energieeinsatz, Auseinandersetzung mit Problemen und deren konstruktive Lösungen zu finden, Freude an der Arbeit und Fortbildung, sind, denke ich, ebenfalls ganz wesentlich. Ich nehme gerne Herausforderungen an, sie beflügeln mich. Seit meiner Kindheit ist unternehmerisches und leistungsorientiertes Denken für mich selbstverständlich, da ich durch die Selbständigkeit meines Vaters damit aufgewachsen bin. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ich reagiere zunächst sehr stark emotional mit Ärger und Wut auf mich selbst, ziehe mich zurück, reflektiere das Geschehene und schaue, was ich daraus lernen und verbessern kann. **Spielen Familie und Mitarbeiter eine Rolle?** Wesentlich sind meine Eltern, da sie meinen beruflichen Wünschen mit viel Verständnis gegenüber standen und für mich in schwierigen Situationen Ansprechpartner sind. Bei den Mitarbeitern finde ich gutes Fachwissen, Kompetenz und Identifikation mit der Arbeit - was gute Leistung ergibt. Es ist eher eine lockere Teamführung mit flacher Hierarchie, gepaart mit klaren Autoritätsgrenzen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, positive Rückmeldungen der Kunden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich tanke sowohl beim Lesen, bei Musik, als auch bei Theaterbesuchen - dabei spornt mich die Leistung der Schauspieler an und bestärken mich in meinem eigenen leistungsorientiertem Denken. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin von dem, was ich tue überzeugt, habe klare Zielsetzungen, halte an dem Erreichen fest, habe Ehrgeiz im positiven Sinn, lasse mich von Rückschlägen nicht abschrecken, arbeite intensiv, sezte Prioritäten und schränke meine Freizeit ein. **Ihr Lebensmotto?** Mich selbst nicht zu wichtig nehmen, Bescheidenheit und Offenheit.

✱ Bellen Van der Alexander

● Steckbrief

Beruf: Universitäts-Professor für Wirtschaft. Funktion: Univ. Prof. Tätig bei: Institut für Wirtschaftswissenschaften, UNI Wien., 1010 Wien, Hohenstauffeng. 9. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1944, Wien. Familienstand: Brigitte, geb. Hüttner. Kinder: Nicolai (1963) und Florian (1968). Hobbies: Wandern.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium war ich von 1968-76 Assistent am Institut für Finanzwissenschaften der Universität in Innsbruck, von 1972-74 war ich Research Fellow am internationalen Institut für Management und Verwaltung im Wissenschaftszentrum in Berlin. Meine Habilitation (Finanzwissenschaft) machte ich 1975 und wurde 1976 ao. Univ. Prof. an der Universität Innsbruck. Von 1977-80 war ich an der Verwaltungsakademie des Bundes in Wien, wurde 1980 o. Univ. Prof. für Volkswirtschaftslehre an der Universität in Wien, 1990-94 Dekan bzw. Stellvertretender Dekan an der SOWI-

Fakultät und seit November 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat im Klub der Grünen. Seit 1997 bin ich Bundessprecher der Grünen. Meine Forschungsschwerpunkte am Institut für Wirtschaftswissenschaften sind Planungs- und Finanzierungsverfahren im öffentlichen Sektor: z.B. Kosten-Nutzen-Analysen, Infrastrukturfinanzierung, Steuerpolitik, öffentliche Ausgaben, staatliche Regulierungspolitik, öffentliche Unternehmen, Verkehrspolitik und Umweltökonomie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das zu erreichen, was man sich als Ziel vorgenommen hat (manchmal stellt sich nicht das ein, was man sich vorgestellt hat). Erfolg ist nicht unbedingt mit Geld zu messen, aber es ist beruhigend, wenn man aus der Situation herauswächst, wo man jeden Schilling umdrehen muß. In der Wissenschaft ist es ein Erfolg, eine Professur zu bekommen. Dabei muß man sehr viel Glück haben, weil es wesentlich mehr Bewerber als Positionen gibt. In der Politik ist es ein Erfolg, wenn die Partei mehr Stimmen bekommt, als sie bereits hat. Es wäre ein Erfolg, wenn sich Österreich zu einem aufgeklärten und sozialbewußten Land entwickeln würde und nicht ein Land bleibt, das von kleinkrämerischen Interessen dominiert wird. Der Erfolg in der Politik ist nicht nur in Stimmen, sondern auch an der allgemeinen Atmosphäre im Land spürbar. **Wann ist man erfolgreich?** In der Wissenschaft ist man dann erfolgreich, wenn man einen Nobelpreis bekommt, oder wenn man jedes Jahr 3 Artikel in den weltbesten Zeitschriften publiziert. Diesen Erfolg habe ich nicht und werde ich auch nicht haben. In beschränktem und bescheidenem Rahmen bin ich in der Wissenschaft aber doch erfolgreich. Seit einiger Zeit ist bei mir auch Politik dazu gekommen. Es schadet natürlich nicht, wenn man in die Wissenschaft und in die Politik eine gewisse Intelligenz mitbringt, aber viele in der Politik haben es auch ohne akademische Ausbildung geschafft. In der Politik braucht man eher ein Gespür für Menschen und Problemstellungen. In beiden Fällen (Wissenschaft und Politik) braucht man Glück. **Was verstehen Sie unter Glück?** Daß im richtigen Moment Dinge passieren, auf die man keinen Einfluß hat, dennoch muß man diese dann aber gleich nutzen. Mein Glück in der Wissenschaft war, daß mein Vorgänger nach Bonn ging und die Stelle frei wurde. Bei jeder Entscheidung geht man von der Vergangenheit aus, wie jemand war, und nicht von der Zukunft, wie jemand wird. Das macht verschiedene Nominierungen nicht gerade einfach. **Wie sehen Ihre Erfolgsziele aus?** Wenn ich aus der aktiven Rolle der Partei zurücktrete, möchte ich eine stabilere, attraktivere und regierungsfähigere Grüne Partei hinterlassen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie ist ein Sicherheitsnetz, welches in psychologischer und finanzieller Hinsicht nicht leicht ersetzt werden kann. Eine gut funktionierende Familie ist was Schönes. Für die Karriere kann die Familie ein störender Faktor werden, weil man Karriere meistens zwischen 30 und 40 Jahren macht, und wenn man verheiratet ist und Kinder hat, führt es dann unvermeidlich zu einem Zeitproblem. Ein erheblicher Teil meiner Karriere ist zu Lasten der Familie gegangen, aber man sollte nicht eitel sein und sagen: „Es wäre besser gewesen, wenn ich mehr Zeit der Familie gewidmet hätte", weil man nie weiß, wofür es gut war. Man kann nur das Ergebnis und nicht die Entwicklung messen. Ich habe in jungen Jahren meinen Weg definiert und bin dann diesen Weg gegangen. Meine Prioritäten haben sich im Laufe der Zeit nicht geändert. Was sich änderte, die innere Einstellung. Heute wäre ich nicht bereit, hohe Risken zu lasten Dritter einzugehen und würde überlegen, ob sie den Preis wert sind. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In der Wissenschaft verbal durch Gespräche mit einem eingeschränkten Kreis von Kollegen. In der Politik aus den Medien, die unberechenbar sind. Die eigenen Leute in der Partei äußern ihre Meinung aber klar und deutlich. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Eltern. Sie gaben mir viel Wärme und brachten mir Pflichtgefühl bei, aber auch das Gefühl der Zweifelhaftigkeit von Bindungen, das Gefühl des Provisoriums. Sie waren Emigranten und dachten, daß sie auch wieder gehen würden, wenn sich die Situation ändert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Interesse an Neuem. **Ihr Spruch?** Mir gefällt der Spruch des berühmten Komikers der 30er Jahre W. C. Fields, der für seine bitterzynischen Bemerkungen bekannt war: „Wer Hunde und Kinder schlägt, kann kein ganz schlechter Mensch sein". Der Sinn dieses Satzes bedeutet für mich, daß man Werte durch Kontraste hervorheben kann, indem man das Gegenteil davon sagt, was erwartet wird.

✱ Bellenz Danny

Der Wille, besser zu sein als andere.
Ausstrahlung und Durchsetzungsvermögen helfen dabei. Ebenso sind Teamfähigkeit, Kommunikationsbereitschaft und ein hohes Maß an Verständnis unerläßlich.

● Steckbrief

Beruf: Sicherheitsberater und Maskenbildner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Beauty Line Vienna-Metropol., 1170 Wien, Hernalser Hauptstr. 55. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1960, Lokeren/Belgien. Hobbies: Basteln, mit meinen Söhnen zusammensein, Reisen, Oldtimer (besonders meine eigenen, z.B. Baujahr 1927, welcher noch fahrtüchtig ist).

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1977 maturierte ich in Belgien, anschließend trat ich in die belgische Armee ein und absolvierte die Ausbildung (drei Jahre lang) zum Piloten, wobei ich diese Tätigkeit ein Jahr lang ausübte. Aufgrund eines Vogelschlages kam es während der Ausbildung in den USA zu einem Unfall, wonach ich aus gesundheitlichen Gründen die Fliegerei aufgeben mußte. In Belgi-

Copyrighted material

en hatte ich während meiner aktiven fliegerischen Laufbahn Gelegenheit mit einem Maskenbildner in Kontakt zu kommen, welcher aus den USA stammt. Während meiner Genesungsphase nach dem Absturz, trat ich mit dem Maskenbildner in Kontakt, mit dem Ergebnis, daß ich mit 21 Jahren in den USA die komplette Ausbildung zum Maskenbildner absolvierte. Anschließend verbrachte ich sieben Jahre in den USA, wobei ich nicht nur die Branche von A-Z kennengelernt, sondern es auch geschafft habe, mir in der Branche einen Namen zu machen. Ich arbeitete bei sehr namhaften Regisseuren mit, z.B. bei den Filmen: „Star Trek" und „A Star is born". Als ein deutscher Privatsender in die Filmstudios kam, um eine Reportage zu machen, knüpfte ich Kontakte, mit dem Ergebnis, daß ich als freier Mitarbeiter für diverse Produktionen in der BRD tätig wurde. Aufgrund der Tatsache, daß die Arbeitsverhältnisse in der BRD nicht meinen Vorstellungen entsprachen, ging ich nach drei Jahren in die USA zurück. Parallel zu der Tätigkeit in der BRD absolvierte ich in Abendkursen ein Ingenieurstudium für Gerüstbautechnik, welches ich mit Erfolg abgeschloß. Somit wurde ich Baustellenleiter für Siemens-Kernkraftwerke, und habe somit die Gelegenheit gehabt, auch fremde Länder kennenzulernen. Zwischendurch arbeitete ich bei Filmproduktionen mit. Durch die Firma Siemens kam ich nach Wien-Simmering, nebenbei machte ich auch Maske. Bedingt durch meine Praxis habe ich festgestellt, daß in Wien auf dem Gebiet „Maske" noch viel zu verbessern ist. Zwischenzeitlich lernte ich meine heutige Ex-Frau kennen, wir bauten die Beauty Line Vienna gemeinsam auf (auch Filialbetriebe in der BRD und später auch in den USA). Die Gründung erfolgte in Wien 1993.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn man an sich glaubt und durch Qualität überzeugt. Auch Glück gehört dazu, ebenso ist wichtig, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Voraussetzung ist, daß man sich Ziele steckt und auch seinen Weg klar definiert. Der Wille - besser zu sein als andere - gehört auch dazu. Ausstrahlung und Durchsetzungsvermögen helfen dabei. Ebenso sind Teamfähigkeit, Kommunikationsbereitschaft und ein hohes Maß an Verständnis unerläßlich. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Die gibt es immer. Wichtig ist dabei, daß man bereit ist, nach erfolgter Analyse, unter Umständen die Schuld auch bei sich selbst zu suchen und sie auch einzugestehen. Aber ebenso wichtig ist es, die Problematik der Situation in positive Energie umzuwandeln und sich selbst treu zu bleiben. Den Kopf in den Sand zu stecken bringt überhaupt nichts. Auch für seine Ansichten zu kämpfen lohnt sich allemal. Wenn man die Ursachen analysiert, und sich dessen bewußt wird, ist sehr viel gewonnen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Freundeskreis, aus dem Familienleben und aus mir selbst. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Hier muß man eine klare Trennung machen, denn der Beruf darf nicht die Nummer Eins im Privatleben werden, das heißt, daß man die tägliche Arbeit aus dem Familienleben heraushalten muß. Wichtig ist für mich, daß man sich Zeit für das Privatleben nimmt, um nicht nur genießen, sondern auch über alles sprechen zu können. Wesentlich ist auch, daß der Partner die berufliche Tätigkeit des anderen akzeptiert und auch Verständnis hat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Relativ einfach: der Mitarbeiter ist allein für das Produkt verantwortlich. Es wird ihm auch klargemacht, daß er nur im Team zum Erfolg kommen kann. Ist der Auftraggeber zufrieden, dann gewinnt man in der Regel nicht nur einen Kunden, sondern dieser wird zu einem Stammkunden, und neue Kunden kommen primär aus Weiterempfehlung dazu. Unsere Zuverlässigkeit wird sehr geschätzt, nicht nur, daß wir bei sämtlichen Produktionen im METROPOL mittätig sind, sondern auch bei den Mörbischer Seespielen und bei Aufführungen im Schloß Schönbrunn. Wichtig ist für den Mitarbeiter die Ausbildung. Es wird versucht, Kommunikationsbereitschaft und Teamfähigkeit zu vermitteln, dies sind wesentliche Faktoren für die Praxis. Denn wichtig ist, daß sich der Schauspieler, welcher unser „Produkt" trägt, wohlfühlt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, denn sich erfolgreich zu fühlen hat für mich so etwas wie: „nichts mehr zu tun zu haben" und dies wäre für mich schrecklich. Ich glaube, daß Faktoren wie Umsatz und steigender Stammkundenstock wesentliche Merkmale sind, um zu sagen, daß wir auf der Erfolgsschiene sind. **Sie leiten eine Schule für Maskenbildner?** Ja, wir halten Kurse ab, welche sieben Monate dauern. Von ca. 300 Bewerbern werden maximal 14 aufgenommen, welche das Handwerk lernen, um eine qualifizierte Basis für die Zukunft zu haben. 70 Prozent unserer Absolventen bekommen nach Beendigung der Ausbildung (Schwerpunkt: das Kennenlernen der Praxis) einen Arbeitsplatz. Laut Fachmedien ist meine Schule eine der erfolgreichsten im deutschsprachigen Raum. Über die fachliche Ausbildung versuche ich auch den Auszubildenden Kommunikation, Teamfähigkeit, Fingerspitzengefühl und auch jenen so wichtigen Punkt für die Praxis zu vermitteln: daß der Mensch immer im Vordergrund steht. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Neider gibt es genug. Vor sechs Jahren war der Markt eine Spielwiese für gewisse Personen. Aber ich glaube, daß ich als angenehmer, flexibler und korrekter Mensch gesehen werde. **Wie werden Sie von Ihrem Freundeskreis gesehen?** Als lebensfroh, positiv eingestellt und zuverlässig - mit großem Durchsetzungsvermögen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Durch fachliche Kompetenz, welche die Basis für Erfolg ist. Durch Weiterempfehlungen, aber auch von jenen Kunden, die nach Jahren noch kommen und unsere Leistungen schätzen. Jene Menschen, die mit uns zusammenarbeiten, werden von Tag zu Tag mehr. **Ihre Devise?** Jeder Kunde ist eine Herausforderung, ihm das zu geben, was er braucht, wobei es gilt, die menschliche Komponente nicht außer Acht zu lassen. Anmerkung: „Mein Tip für jede Frau": Schönheit kommt von innen! Voraussetzung ist, ausgeglichen zu sein, eine positive Lebenseinstellung zu haben und sich Zeit fürs Träumen zu nehmen. Glaube (nicht nur an Gott) an sich selbst ist von eminenter Wichtigkeit.

✱ Beneder Gabriele

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Friseursalon Gabriele Beneder., 1180 Wien, Gentzg. 25. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1957,

Copyrighted material

Wien. Kinder: Petra (1982). Eltern: Herbert und Josefine. Hobbies: Lesen.

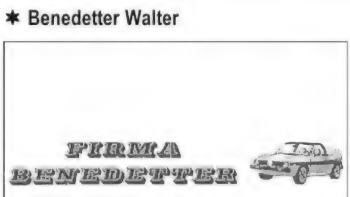
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie mit sehr toleranten Eltern. Ich wußte nicht, welchen Beruf ich ergreifen sollte und entschloß mich probeweise in die Friseurlehre zu gehen. Meine Lehrstelle war in der Kärntnerstraße und das Ambiente des Geschäftes prägte mich sehr. Es war alles am neuesten Stand, Fort- und Weiterbildung wurden gefördert. Von dieser Zeit profitiere ich immer noch. Nebenbei arbeitete ich noch in zwei Salons, bis sich bei mir die Frage stellte mich entweder selbständig zu machen, oder den Beruf zu wechseln. Ich wählte die Selbständigkeit und nach einem Jahr fand ich ein Geschäft im 18. Bezirk, dessen Inhaberin aus Altersgründen nicht mehr arbeiten wollte. Der Kundenstock und Mitarbeiter waren vorhanden, was ich als positiv empfand.

● Zum Erfolg

Wo liegt die Stärke Ihres Geschäftes? Wir sind ein Friseursalon im traditionellen Sinn und unser „Um und Auf" ist die Qualität. Großer Wert wird auf die professionelle Genauigkeit gelegt. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Als beste Werbung hat sich für mich die Mundpropagande erwiesen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ständige Präsenz, die Gabe, die Persönlichkeit jedes Kunden vorteilhaftest zum Ausdruck zu bringen und das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Unseren Beruf kann man mit dem eines Psychotherapeuten vergleichen, weil die Kunden uns gern über ihr Leben und die damit verbundenen Probleme erzählen. Im Laufe der Jahre entwickelten sich intime Beziehungen und oft kommen die Leute zu mir, um einfach das Herz auszuschütten. **Leben Sie von Stammkunden oder von Laufkundschaft?** Vorwiegend von den Stammkunden, ich habe einen kleinen, aber sehr treuen Kundenstock. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mit dem, was man tut, zufrieden zu sein und die Richtigkeit der ausgewählten Tätigkeit nie bezweifeln zu müssen. Der Erfolg ist einer persönlichen Überzeugung gleich gestellt. **Was verstehen Sie unter Mißerfolg?** Fluktuation der Mitarbeiter. Es ist für mich sehr wichtig, Menschen um mich zu haben, auf die ich mich verlassen kann, was aber durch äußere Umstände nicht möglich ist. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die hat einen sehr hohen Stellenwert - sie ist mein Lebensinhalt. Das Geschäft betrachte ich als eine Chance, mich zu verwirklichen. Meine Tochter hat bei mir oberste Priorität. **Wie behandeln Sie Probleme?** Solange es geht, schiebe ich das Problem hinaus, dann gehe ich es aber radikal an. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich glaube, sehr persönlich, indem ich jedem die Art und Weise überlasse, wie er arbeitet, solange das Ergebnis stimmt und der Kunde zufrieden ist. Verschiedene Arten des Frisierens anzubieten, empfinde ich als großen Vorteil. **Ist es für Sie belastend Lehrlinge auszubilden?** Lehrlinge auszubilden und sie dann bei mir zu behalten, wäre mir das Liebste, weil ich sie so ausbilden kann, wie ich es gern hätte. Das hat sich in der Praxis bestätigt, eine von meinen ehemaligen Lehrlingen arbeitet bei mir bereits seit sechs Jahren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Selbstmotivation und aus dem Glauben an mich selbst.

✱ Benedetter Walter



● Steckbrief

Beruf: Vulkaniseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Walter Benedetter Reifendienst - KFZ., 1090 Wien, Schubertg. 24. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Hobbies: Musik - früher aktiv, heute passiv.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule begann ich 1970 in Villach mit der Lehre des Vulkaniseurs, welche dreieinhalb Jahre dauerte. Nach dem Bundesheer trat ich in den väterlichen Betrieb ein, welcher 1945 von meinem Großvater gegründet worden war. Mein Ziel war immer die Selbständigkeit, und im Oktober 1985 fand ich schließlich das geeignete Lokal.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, fachspezifische Leistungen zu erbringen und die Kundenbedürfnisse zu erfüllen, wobei das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen muß. Es gilt auch, eine Vertrauensbasis zu schaffen, und selbstverständlich ist auch die Serviceleistung wichtig. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich habe meine Visionen realisiert und all jenes erreicht, was ich mir vorgenommen habe. **Gab es Rückschläge?** Ja, die gab es. Krankheitsbedingt mußte ich längere Zeit aussetzen, was sich wiederum betrieblich bemerkbar machte. Die Lehre daraus ist, daß der persönliche Einsatz durch nichts ersetzbar ist. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Partnerschaft. Meine Gattin gibt mir den Rückhalt für den beruflichen Alltag. Wir besprechen auch am Abend die kleineren Probleme des beruflichen Tages. Meine Gattin ist für die Buchhaltung zuständig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Neben der fachlichen

Kompetenz sind sicherlich das kommunikative Verhalten und auch die hohe menschlich-soziale Kompetenz ausschlaggebend. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Das Privatleben hat einen hohen Stellenwert, der Beruf setzt allerdings die Akzeptanz des Partners voraus. Diese Akzeptanz ist gegeben, weil meine Gattin die Buchhaltung erledigt und mich betrieblich unterstützt. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Beruf vorteilhaft?** Neben der fachlichen Ausbildung hat die Kommunikation einen hohen Stellenwert. Ehrlichkeit und handwerkliches Geschick sind von Bedeutung. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Vater und auch meinen Großvater. Mein Vater war ein sehr guter Lehrherr, da er Wissen und Praxis vermitteln konnte. Ausschlaggebend war sicherlich die frühe Konfrontation mit dieser Materie in meiner Kindheit.

✱ Bergmann-Fiala Alfreda Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Telekabel Wien Ges.m.b.H. und Kabel TV Wien Ges.m.b.H., 1190 Wien, Hofzeile 3. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1945, Gaal. Familienstand: Verheiratet mit Kurt. Hobbies: Ich sehe mich als den letzten Leser, ich habe gerne gedrucktes Papier in Händen, sowohl Bücher als auch Zeitschriften. Eine Leidenschaft sind auch Kaffeehausbesuche, doch leider fehlt mir hiezu die Zeit.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß meiner Studien promovierte ich 1969 zum Dr. der Staatsanwaltschaften. Danach war ich bis 1971 als TV-Redakteurin und Fernsehkritikerin bei der „Kleinen Zeitung" in Graz tätig. Die nächsten vier Jahre verbrachte ich in Wien beim ORF, wo ich u.a. mit der Pressearbeit für Hörfunk und TV-Programme konfrontiert war, auch für Programmpromotion war ich zuständig. Danach war ich als Redakteurin in der Inlandsredaktion der ZIB 2 tätig. Mitte 1975 führte ich die Gründung der „Media Service Ges.m.b.H." durch und war auch mit dem Aufbau beschäftigt. Nach der Rückkehr von einer Weltreise übernahm ich die Öffentlichkeitsarbeit bei der Wiener ÖVP (von 1979 bis 1984). Während dieser Zeit (1980) wurde ich Aufsichtsratsmitglied der Kabel TV Wien. Seit Mai 1984 bin ich Geschäftsführerin der Kabel TV Wien Ges.m.b.H. und seit Oktober 1993 Geschäftsführerin der Telekabel Wien Ges.m.b.H.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit qualitativer Leistung schnell auf die Markterfordernisse reagieren zu können. Aufgrund der technischen Änderungen auf diesem Sektor ändert sich auch der Zugang zum Kunden. Basis für den Erfolg ist die schnelle Reaktion und Handlungsweise. Erfolge und Rückschläge gehören zum Arbeitsleben. Arbeit kann Vergnügen sein - aber leider nicht immer. **Gab es Rückschläge?** Eine Niederlage sehe ich darin, daß der komplette Wandel unserer Gesellschaft (kommerziell, persönlich und auch individuell) in der Freizeit von den Entscheidungsträgern in der Politik nicht erkannt wird. Wir sind heute genau so gut wie das Ausland, die Wertschöpfung ist sehr hoch in Österreich, aber trotzdem gibt es Behinderungen durch die Politik. Die Urheberproblematik (Schutz des geistigen Eigentums) findet zur Zeit keine politische Berücksichtigung. In Österreich sind viele Personen zuständig, und somit fühlt sich auch niemand zuständig. Wir sind trotzdem die Nr. 1 in Europa in dieser Branche. Wir haben u.a. auch den Mitarbeiterstand in den letzten drei Jahren verdoppelt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn wir nehmen neue Mitarbeiter auf und bauen keine Mitarbeiter ab! Vieles, das mich interessiert, habe ich beruflich ausgeübt. Es stellt sich die Frage, was man unter „erfolgreich" versteht. Finanziell bin ich nicht erfolgreich, jedoch habe ich einen spannenden Job, der mich interessiert. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Man muß die Kräfte für die berufliche Tätigkeit sehr gut einteilen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben rund 360 Mitarbeiter, und meiner Meinung nach liegt der Hauptteil der Arbeitskraft einer Führungsperson in der Mitarbeitermotivation, dabei sollte eine hohe menschliche Komponente vorhanden sein. Ich glaube, daß dies in einem europäischen Unternehmen auch kein Problem darstellen kann, aber in den amerikansichen sehr wohl, nämlich bedingt durch permanentes Controlling. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Jeder lügt, wenn er sagt, daß man sich Bereiche einteilen kann. Es ist aber im Top-Management sicherlich einfacher, einzelne Bereiche getrennt zu organisieren. Frauen fühlen sich meist für Kinder verantwortlich, wie z.B. Arztwege, Kindergarten, etc. Dies alles stellt schließlich eine finanzielle, psychologische und organisatorische Mehrbelastung dar. **Gab es Vorbilder?** Ja, meiner Ansicht nach die drei bedeutendsten Männer dieser Republik: der ehemalige Chefredakteur Csoklich der Kleinen Zeitung, Gerd Bacher und Erhard Busek, als er Vizebürgermeister war. Diese drei Menschen haben mich alles gelehrt, was man für den Beruf braucht. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Mein Ziel ist es, daß wir unsere erfolgreiche Linie weiterhin praktizieren können und trotz künftiger Veränderungen weiter unseren Weg verfolgen können. Wir wollen von unseren zahlreichen Kunden weiterhin die Zustimmung für unser Tun sowie Marktführer bleiben. Persönlich wünsche ich mir dazu beizutragen, daß jeder den multifunktionellen Zugang zur Telekommunikation hat und diesen auch individuell nutzen kann.

Welche Voraussetzungen sind für Führungskräfte wichtig? Das sind das Interesse, aber auch die Freude, welche aus anderen Berufen kommen sollten. Damit meine ich einerseits die persönlichen Interessen und auch die Freunde und andererseits die Schwerpunktsetzung, da sonst der Realitätsverlust eintreten könnte.

✱ Bertl Ludwig

● Steckbrief

Beruf: Lebensmittelkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: SparMarkt Bertl., 3300 Amstetten, Ferd.-Raimund-Str. 1. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1939. Familienstand: Verheiratet mit Helene. Kinder: Wolfgang (1972) und Reinhard (1975). Hobbies: Tennis und Skilaufen.

Copyrighted material

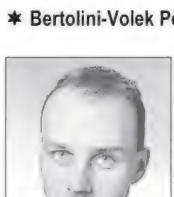
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe die Volks-, Haupt- und Handelsschule besucht und seit 1955 in verschiedenen Gemischtwarenhandlungen gearbeitet. Später habe ich das Bundesheer absolviert und anschließend bin ich in den elterlichen Betrieb, ebenfalls ein Gemischtwarenhandel, eingetreten. Meine ganze Verwandtschaft war eine große Kaufmannsdynastie, da habe ich zwischendurch auch in anderen Betrieben gearbeitet. 1972 ist dann der Vater in Pension gegangen und ich habe den Betrieb übernommen. 1977 haben wir den Betrieb ausgebaut und 1982 in Amstetten eine Filiale eröffnet. Mit dieser Filiale sind wir 1992 in eine ehemalige Konsum-Filiale übersiedelt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für uns kleine Lebensmittelhändler ist Erfolg, daß wir immer noch überleben. Denn ich rechne damit, daß es in 10 Jahren nur mehr zwei oder drei Großbetriebe geben wird. Wir sind eine ausserbende Spezies. Ein Betrieb muß eine gewisse Größe haben, um wirtschaftlich geführt werden zu können, was für viele Privatbetriebe nicht zutrifft. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß Liebe zum Beruf entwickeln und sich mit der Tätigkeit identifizieren. Man darf nicht betriebsblind werden, sondern muß mit offenen Augen durchs Leben gehen und Neuem gegenüber aufgeschlossen reagieren. Ich habe zwei Söhne, der eine ist der geborene Geschäftsmann, der andere Theoretiker. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Aufgrund der Berufe der Eltern und der Verwandtschaft war mir dieser Beruf vorgegeben. Meine Mutter ist früh verstorben und somit bin ich ziemlich schnell in den Lebensmittelhandel hineingewachsen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Mein Sohn arbeitet freiwillig im Geschäft mit. Ich gehe um halb sieben Tennis spielen oder beschäftige mich anderweitig. Aufgrund Kundenbefragungen gibt es bei uns keine langen Samstage. Aber wahrscheinlich werden die Samstag-Öffnungszeiten nicht mehr lange ausbleiben. Bei uns ist die ganze Familie im Betrieb involviert, denn ohne eigene Familienmitglieder wäre eine positive Geschäftsentwicklung nicht denkbar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist das persönliche Gespräch sehr aufschlußreich. Bei den Lehrlingen mache ich Tests, was jedoch keine Garantie für deren Qualität darstellt. Nach dem Gespräch kann ich bereits entscheiden, ob der Bewerber eventuell zu uns ins Team paßt oder nicht. Einen guten Mitarbeiter für die Feinkost zu finden ist absolut schwierig, weil es kaum noch Fleischhauer gibt. Gerade die Feinkost ist eine sensible Abteilung, in der man mit falschen Mitarbeitern Schaden anrichten kann. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung freut mich und ich bin in der glücklichen Lage, daß wir mehr Lob als Beschwerden erhalten. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Eine Niederlage ist für mich eine Beschwerde von Kunden, die jedoch nach Behebung sofort vergessen wird. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Mittagspause ist mir heilig. Außerdem bin ich leidenschaftlicher Tennisspieler und diesen Sport pflege ich zwei- bis dreimal die Woche. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Mir wird sicher nicht langweilig, da ich mich im Sportverein betätige. Derzeit bespreche ich ein Projekt mit meinem Sohn, welches ich jedoch nicht allein realisieren möchte. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Jeder bekommt seine Chance, die er erkennen und nutzen sollte.

✱ Bertolini-Volek Peter



● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: 3-I. Management Akademie Betriebsgesellschaft mbH., 1030 Wien, Ungarg. 35/ Top 7. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1970. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Hobbies: Fliegenfischen, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß einer technischen Ausbildung profilierte ich ab 1992 im Finanzdienstleistungsgeschäft, wobei ich mich schwerpunktmäßig mit den Themen Vertrieb sowie Aus- und Weiterbildung, Personalentwicklung und Seminarmanagement beschäftigte. In dieser Zeit gelang es mir ein internationales Netzwerk im Top-Trainerbereich für Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen erfolgreich auf- und auszubauen. Meine bisherigen beruflichen Erfahrungen, wie auch mein spezielles Vertriebs Know-how bilden die Grundlage für meine entwickelte Vision, ein internationales Seminar-Managementzentrum in Österreich südlich von Wien zu planen, zu errichten und später maßgeblich mitzuarbeiten. Neu an meinem Zugang zum Geschäftssegment sind strukturvertriebsartige Aquisitionsaktivitäten sowie eine wissenschaftlich-systematische Aufbereitung neuer Seminarveranstaltungs- und Konferenzthemen, welche zentrale Erfolgselemente für das beabsichtigte Pyramidenprojekt darstellen. Die Vision der Three I. Academy steht für Inspiration, Intellekt und Intuition welche als bestimmte Elemente das Gesamtprojekt charakterisieren. Es handelt sich hierbei um einen ganzheitlichen, integrativen Ansatz, welcher auf die großen Erfolgspotentiale abstellt, die jedem einzelnen von uns innewohnen. Kreativität und Vorstellungskraft sind entscheidende Ressourcen künftiger Führungskräfte. Dazu braucht man nicht nur Manager, sondern wertorientierte, charismatische Persönlichkeiten. Für Führungskräfte muß es selbstverständlich sein, mit Unsicherheit und Komplexität umzugehen. Es gibt keine einfachen Lösungen, Patentrezepte oder Checklisten für Erfolg. Glaubwürdige Antworten auf Fragen nach dem Sinn und dem Existenzgrund eines

Unternehmens müssen nicht nur gegeben, sondern auch beruflich und privat vorgelebt werden. Um gute Entscheidungen treffen zu können, bedarf es immer eines gediegenen, fachlichen Wissens und eben des kleinen bißchen mehr. Die effiziente Verbindung von Theorie und Umsetzung, Flexibilität im Aufbau und der Durchführung des Lehrprogrammes, sowie international anerkannte Dozenten und Trainer zeichnen das Konzept der Three I. Academy aus, dessen Ziel sowohl berufliche als auch private Weiterentwicklung der Teilnehmer ist. Mit diesem weltweit neuartigen Projekt wird Aus- und Weiterbildung für Führungskräfte, insbesondere für höhere Managementstufen, in einem einzigartigen Umfeld erstmals in Europa in dieser Form umgesetzt. Im Vordergrund steht dabei „das Erlebnis" eines Aus- und Weiterbildungsbesuches welches Wohlbefinden und Freude am Besuch der Veranstaltungen zu zentralen Elementen und der Vision entsprechend, zu etwas Unvergeßlichem werden lassen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ein Unternehmen auf die Beine zu stellen, das die Größenordnung von Coca Cola oder IBM erreicht. Dazu gehört Ausdauer, ein perfektes Zeitmanagement, Flexibilität, Lernbereitschaft und ein gewisses Maß an Innovation. Das wichtigste dabei ist, ein Ziel vor Augen zu haben. **Gab es Niederlagen?** Wenn Rückschläge eingetreten sind, dann bin ich diesem Sachverhalt mit Verständnis gegenübergetreten. Wichtig dabei ist, daß man daraus Lehren zieht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Vision. Im Laufe des Lebens entwickeln sich diese Visionen. Eindrücke die man im Laufe der Zeit sammelt, wirken sich dahingehend aus, daß es schließlich zu einer Vision wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich gründete vor einem Jahr dieses Unternehmen ohne Mitarbeiter. Heute sind bereits 60 Mitarbeiter im Unternehmen tätig. Auch gegenüber den Mitbewerbern am Markt sehe ich mich als erfolgreich, obwohl so manches Unternehmen bereits seit 50 Jahren existiert, erfolgt die Entwicklung und Expansion in meinem Unternehmen mit rasantem Tempo. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz um?** Ich akzeptiere die Mitbewerber, versuche sie in meine Projekte miteinzubeziehen und unter Umständen sogar zu beteiligen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation beginnt mit der Identifikation mit dem Unternehmen. Wenn der zukünftige Mitarbeiter in die engere Auswahl kommt, wird ihm das Unternehmen sehr genau vorgestellt, dabei wird primär auf die Identifikation mit dem Haus geachtet, alle anderen Merkmale sind nicht so wichtig. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Man soll sich für die Familie Zeit nehmen, vorausgesetzt man hat ein perfektes Zeitmanagement. Meine Frau arbeitet im Unternehmen mit. Meine neun Monate alte Tochter bringe ich ebenfalls ins Unternehmen mit. Ich versuche meine Familie ins Unternehmen miteinzubeziehen. **Gab es Vorbilder?** Von großen Persönlichkeiten habe ich im Laufe der Zeit Eindrücke gesammelt. Besonders hat mich Herr Carsten Maschmeyer beeindruckt, der den allgemeinen Wirtschaftsdienst (AWD) aufgebaut hat. Ich orientiere mich größtenteils daran, versuche aber so manche Fehler, die seinerzeit gemacht wurden, zu vermeiden. **Ihr Tip für den Erfolg?** Besonders wenn man einen Beruf ergreifen möchte, oder mit dem Studium beginnt, sollte man dem persönlichen Gefühl einen großen Stellenwert einräumen. Auch die nötige Zeit sollte man hierfür aufbringen, denn die eigenen Gefühle zeigen einem meist den richtigen Weg. Wichtig sind nicht die materiellen Dinge und das finanzielle Einkommen, sondern was man denkt - umgelegt auf ein Studium oder Ausbildung heißt das, ein Gleichgewicht zwischen Inspiration, Intellekt und Intuition herzustellen.

✱ Besenböck Hans

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Chefredakteur. Tätig bei: W1 Stadtfernsehen RTV-Wien Regional TV Ges.m.b.H., 1020 Wien, Aspernbrückeng. 2. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1947. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Hobbies: Ich lese alles, vom Fachbuch bis zum Roman, fallweise erledige ich auch Gartenarbeit.

● Karriere

Üben Sie andere berufliche Tätigen aus? Ich bin Universitätslektor für Journalistik und Publizistik und habe eine Lehrtätigkeit bei der Ausbildung von Journalisten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Anforderungen, die der Markt und die Kunden stellen, zu erfüllen, wobei es wichtig ist, daß man ein hohes Maß an Flexibilität hat. Ebenso gilt es, die Grenzen der Werthaltung zu berücksichtigen und sich nie selbst zu überschätzen, denn Demut bedeutet nicht Feigheit. Außerdem soll man die Dinge nicht zu persönlich sehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe einiges zustande gebracht in der Medienlandschaft, wie beispielsweise seinerzeit im Österreichischen Rundfunk, wo ich das Mittagsjournal von Ö3 herausgenommen habe. Ich habe meine Projekte konsequent durchgezogen und somit auch meine Ziele realisiert, welche auch vom damaligen Generalintendanten Gerd Bacher anerkannt und geschätzt wurden. **Gab es Niederlagen?** Ein jeder Rückschlag bietet die Chance zu lernen. Ich glaube, wer ein verantwortungsvoller Mensch werden möchte, sollte lernen, mit Rückschlägen umzugehen. Jede Niederlage ist zu analysieren und die persönlichen Lehren sind daraus zu ziehen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Man arbeitet in der Auslage, dies ist sicher eine Triebfeder, um auch Anerkennung von der Öffentlichkeit zu erhalten. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Ohne meine Gattin wäre ich nicht so erfolgreich. Meine Gattin hat mich in allen Bereichen soweit wie möglich unterstützt und somit auch die Basis für meine Karriere gelegt. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Job von Bedeutung?** Neugierde, rasches Auffassungsvermögen sowie der Umgang mit Menschen. Man darf sich nicht auf jede Kleinigkeit konzentrieren, sonst wird man kein Journalist, sondern ein Wichtigmacher. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit allem möglichen, nur nicht mit Geld. Motivation drückt sich in Anerkennung für Ergebnissen aus, aber auch

Copyrighted material

Neugierde für interessante Themen bei den Mitarbeitern zu wecken, ist Motivation. Man soll dabei auch nicht vergessen, den Mitarbeitern ein dementsprechendes Umfeld zu bieten, um deren Entfaltung zu unterstützen. Besonders bei schöpferisch tätigen Menschen ist dies wichtig. Ich praktiziere auch das System der „offenen Tür", jeder Mitarbeiter kann jederzeit bei mir eintreten. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Zur Zeit lebe ich von der Substanz. **Welchen branchenspezifischen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Man braucht Gelassenheit, denn in der Regel sind die Dinge nicht so wichtig, wie sie vielleicht auf den ersten Blick erscheinen mögen.

✱ Biack Rudolf

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Bernina Austria Nähmaschinen VertriebsgmH., 1190 Wien, Sieveringer Str. 126. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1949. Familienstand: Verheiratet mit Marie Louise. Hobbies: Familie, Kulturgeschichte, Archäologie.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium besuchte ich in Wien die Hochschule für Welthandel (1970). 1973 wechselte ich das Studienfach und begann Medizin zu studieren. Dieses Studium brach ich 1977 ab und war danach bei einer Handelsagentur in Wien tätig. 1980 zog es mich nach Schweden, wo ich als Marketing Assistent bei AGFA-Gevaert AB und bei Becton Dickinson AB als Productmanager tätig war. Von 1986-89 übte ich die Funktion des Salesmanager bei Becton Dickinson GmbH in Heidelberg aus. Als Sales- und Marketing Area Manager bei Abbott Laboratories SA war ich in der Schweiz von 1989-96 tätig. Am 1. Jänner 1998 übernahm ich die Funktion des General Manager bei Bernina Austria Nähmaschinen VertriebsgmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Auf Grund meiner Erfahrung beginnt der Erfolg bereits bei der Ausbildung, wobei der Praxis eine eminente Bedeutung zukommt. Weiters gilt es auch andere Bereiche kennenzulernen, denn meist endet ein Berufsleben in einem anderen Bereich als in dem, in dem man seinerzeit begonnen hat. Auch der persönliche Einsatz und Wille muß vorhanden sein. Wenn es zu Problemen kommt, dann gilt es die Sache zu analysieren und auch Lösungsvorschläge zu unterbreiten. Besonders für Hochschulabsolventen sehe ich die Notwendigkeit, daß alle Stufen der beruflichen Entwicklung, das heißt auch Praxis durchgemacht werden müssen, denn Wissen aus praktischen Erfahrungen können Universitäten nicht vermitteln. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die hat man oder man hat sie nicht. Wenn z.B. bei dem „amerikanischen Modell" nur die Zielerreichung einen Stellenwert hat, dann ist hierfür Erfahrung notwendig und auch die innere Einstellung muß vorhanden sein. Anders ausgedrückt heißt dies, man muß mehr tun als die anderen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Eine verständnisvolle Partnerin ist das „Um und Auf" wenn man den beruflichen Erfolg anpeilt. Ich kenne sehr viele negative Beispiele wo der Partner nicht mitgespielt hat - dies war dann die Quelle für einen Absturz. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Ich sehe mich als „Primus inter pares". Eine hohe Identifikation für meinen Job ist wesentlich um sich selbst zu motivieren. Den Mitarbeitern gebe ich Anreize um zu dem nächsten kleinen Ziel auf dem Weg zum Gesamtziel zu gelangen, das heißt nach der „step by step"-Methode erfolgt ein Teil der Motivation. Der andere Teil der Motivation erfolgt in der permanenten Kommunikation, wobei auch positive Kritik dazugehört. **Wie sehen Sie die Konkurrenz am Markt?** Damit haben wir keine Probleme - man lebt damit. Ich behaupte, daß die Konkurrenz genauso gut ist wie wir. Unsere Produkte sind die „Rolls-Royce" unter den Nähmaschinen und somit auch teuer. Dafür reparieren wir auch noch nach 30 Jahren die Maschinen. **Was war Ihnen wichtiger die Tätigkeit oder die Position?** Für mich war die Tätigkeit immer wichtig. Ich wollte immer etwas bewegen, wenn ich dies nicht wollte, wäre ich „Beamter" geworden. **Anmerkung zum Erfolg?** Auf Grund meiner persönlichen Erfahrung kann ich behaupten, daß größtenteils Branchenfremde mehr leisten können als Insider. Ich glaube, daß der Grund darin zu sehen ist, daß das „Neue" für erfolgsorientierte, branchenfremde Personen von großem Interesse ist.

✱ Bianconi Giorgio Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor, Vorsitzender des Vorstandes. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Agip Austria AG., 1040 Wien, Schwarzenbergplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 26. Dezember 1941, Terracina. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Mitgliedschaften: Aufsichtsrat des AWP, Ausschuß des Fachverbandes der Mineralölindustrie. Hobbies: Lesen, Musik, Tennis und Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura studierte ich ein Jahr in Rom Ingenieurwissenschaften, übersiedelte dann nach Deutschland und studierte in München an der TU Maschinenbau, Fachrichtung Energie- und Kraftwirtschaft. Nach dem Studium absolvierte ich ein Jahr post graduate by Agip Italien auf dem Gebiet der Triebologie, der Lehre der Reibung und Schmiermitteltechnik. Während der Berufsausübung besuchte ich die vielen üblichen Seminare zur Weiterbildung. 1968 begann ich meine Karriere bei Agip Deutschland, wurde dann nach Österreich gesandt, um den Schmiermittelverkauf hier aufzubauen und übernahm kurz darauf die Leitung der Schmiermittelabteilung. Nach einigen Jahren wurde ich gesamtverantwortlich für das Direktgeschäft der Agip, wurde nach sieben Jahren in den Vorstand gerufen und hatte die kaufmännischen marketingkommerziellen, technischen und rechtlichen Agenden. 1984 wurde mir die Agip Schweiz als Geschäftsführer anver-

Copyrighted material

traut, die ich 1984-1985 restrukturierte. Dann war ich im Vorstand in Deutschland, wo ich für Raffination, Planung, Controlling und Technik verantwortlich war. 1987 übernahm ich die Leitung der von Agip neu aquirierten Firma Stuat Petroleum Company in den USA, des größten Händlers von Mineralölprodukten an der East Coast mit ca 3 Mill Tonnen, vertrat dort die Aktionäre von Agip und war chief exekutive officer der Company. Da wir 1993 die Aktien wieder verkauften, arbeitete ich in einem internationalen Consortium mit Vonovo und Shell als Vertreter von Agip an der Privatisierung der Tschechischen Raffinerien und restrukturierte anschließend die Firma in Frankreich. 1997 kehrte ich nach Österreich zurück und wurde im April 1998 Vorstandsvorsitzender der Agip Austria.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflich gesehen besteht der Erfolg darin, eine Gesellschaft hinter sich zu haben, die ohne Ihre Anwesenheit besser vorangeht als mit Ihrer Anwesenheit, das heißt, daß Sie gute Arbeit geleistet haben. Das läßt sich leichter sagen als verwirklichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kurz gesagt, die Fähigkeit viel arbeiten zu wollen und täglich in Frage zu stellen, was man am Vortag gemacht hat, ob das noch aktuell ist, d.h. es ist eine sehr starke, selbstkritische Einstellung. Die Bereitschaft meiner Familie zum ständigen Ortswechsel und die damit verbundene große Flexibilität, physische und intellektuelle Adaptierungsfähigkeit sind wichtige Bestandteile zum Erfolg in einem internationalen Kontext. Mein Erfolg basiert sicherlich auf der Fähigkeit, in einem internationalen Kontext die verschiedenen Mentalitäten zusammen bringen zu können. Dies ist manchmal sehr schwierig. Neugierde ist die Sprungfeder des Lebens. Die eigene Überbewertung ist sehr gefährlich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Offen gesagt bin ich mit mir und im Kontext zu meiner Familie sehr zufrieden. Ob das Erfolg ist, interessiert mich wenig. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Wesentlich ist die Übertragung aller Fähigkeiten, Möglichkeiten und Verantwortung, bevor man sich absentiert, sonst ist man an der wichtigsten Aufgabe eines Managers, nämlich Mitarbeiter aufzubauen, gescheitert. **Welche Kriterien müssen Mitarbeiter erbringen?** In Abhängigkeit der Ziele müssen sie eine gute Dosis Neugierde und Interesse mitbringen. Rotation und eine übergreifende Ausbildung bei mindestens so guter fachlicher Qualifikation wie früher sind heute wesentlich wichtiger als Spezialisierung. Ich betrachte das Jobwechseln als opportunities to grow. Das einzige, was eine Firma heute bezüglich Sicherheit den Mitarbeitern bieten kann, besteht in ihrer Weiterbildung, daß sie am Markt wesentlich mehr wert sind als beim Eintritt in das Unternehmen, sollten sie den Job wechseln wollen. Bis heute kenne ich nur spärliche Fälle, die nicht bessere Jobs nach einer Veränderung bekommen haben. Wir verlangen sehr viel von unseren Mitarbeitern, aber wir geben auch sehr viel. **Spielt die Erziehung eine Rolle?** Sicherlich trägt sie dazu bei, Horizonte zu entwickeln, aber sie ist nicht eine Voraussetzung. Die Offenheit der Umgebung gegenüber kann hier gefördert werden. **Haben Sie Zielsetzungen?** Ich setzte mir immer praktische Ziele, unsere Branche braucht keine Träumer. Unsere Aufgabe ist, das Management auf das bestmögliche Niveau zu bringen, wobei wir bei enormen Innovationen innerhalb unseres Tuns sehr traditionell vorgehen. Meine persönlichen Ziele bestehen in der Analyse, wohin sich unsere Gruppe mit dem bestehenden Potential, den human resources und den übrigen Kapazitäten in einer bestimmten Zeit entwickeln kann. Ich setze mir nicht das Ziel, aus einer Pleitefirma einen Phönix zu machen. Visionen für Firmen zu entwickeln, die sich in einer Gruppe befinden, ist außerordentlich schwierig. Selbstverständlich hat jeder Visionen, die aber nicht der unmittelbaren Leitung der jeweiligen Firma dienen. **Wann war Ihnen klar, daß Sie eine leitende Position einnehmen wollen?** Für mich war das immer klar: Das Einfließen eigener Ideen, zu überlegen, wie und was etwas gemacht werden muß, bedeutet für mich, in leitender Funktion tätig zu sein. Als Techniker wäre ich nie in eine leitende Position gekommen, deshalb ging ich zur Marketing- und zur kommerziellen Seite, weil ich überzeugt war, daß sie mir mehr lag. **Haben Sie ein Vorbild?** Ich habe Vorbilder, aber keinen einzelnen Menschen als Leitbild. Ich tendiere nicht dazu, mich mit einzelnen Ideen oder Leitbildern zu identifizieren. **Wieweit ist Identifikation mit der Firma wichtig?** Ohne die Identifizierung ist Erfolg sehr schwierig. Identifikation bedeutet Übereinstimmung mit den globalen Zielen des Unternehmens ohne Autoritätsgläubigkeit und Aufgabe der eigenen Persönlichkeit. Ein Manager ist nicht so gut bezahlt, um „ja" zu sagen. **Welchen Rat würden Sie geben?** Viel zu arbeiten und neugierig zu sein und sich zu fragen, warum man etwas tut. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Zuhause, ich halte eine sehr strenge Trennung zwischen Familie und Beruf ein.

✱ Bilas Ernst

● Steckbrief

Beruf: Fotografenmeister und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto Bilas., 1170 Wien, Hernalser Hauptstr. 193. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1944, Wien. Kinder: Karin.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Die Tatsache, daß der Betrieb seit 1938 am selben Platz in Familienbesitz ist und daß meine Eltern vorhatten mir den Betrieb zu übergeben. Ich besuchte die Graphische Lehr- und Versuchsanstalt und nach der Praxis legte ich die Prüfung als Fotograf ab. Unmittelbar bei der Meisterprüfung bot mir der Vorsitzende an, bei ihm in der Druckerei als Reprofotograf zu arbeiten. Ich nahm das Angebot an, blieb 12 Jahre in dieser Firma und erreichte die Position des Druckereileiters. Nach Einführung der Mehrwertsteuer meinte mein Vater, daß er das Geschäft nicht mehr weiterführen möchte und so übernahm ich 1972 das Geschäft. Ich brachte neue Ideen ein und so konnten wir sogar mit

einer Filiale im 1. Bezirk expandieren, welches wir bis 1996 besaßen. **Welche Ideen brachten Sie ins Geschäft mit ein?** Selbstausarbeitung, digitale Fotografie, technische Innovationen und das Internet. Meine Stärke ist, daß ich Qualität und persönliche Beratung anbiete. Ich kann zum Beispiel dem Kunden erklären, warum das Bild nicht optimal wirkt, wo sein Fehler war. Mein Geschäft ist gleichtzeitig mein Hobby und deswegen macht es mir auch nichts aus, wenn ich am Wochenende arbeite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönliche Anerkennung von Kunden und Mitarbeitern, für die vollbrachte Leistung. Diese Einstellung hatte ich auch bei der unselbständigen Tätigkeit. Für mich hatte die Leistung immer Vorrang, das heißt, ich dachte, wie kann ich es schaffen und nicht, was bekomme ich dafür. **Was sind Ihre Erfolgsziele?** Früher waren die Ziele verschwommen, ich wollte irgendetwas erreichen, jetzt sind für mich Zufriedenheit, innere Ausgeglichenheit am wichtigsten. Wenn man sich das Ziel setzt etwas zu werden und man schafft es dann auch tatsächlich, befriedigt das einem. Man muß keine Persönlichkeit kopieren, sondern selber eine Persönlichkeit werden. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ein Rückschlag zwingt zum Agieren, was wiederum zum Erfolg führt. Nach jedem Tief kommt mit dem nötigen Einsatz ein Hoch. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie immer selbst zu lösen. Seinerzeit hatte ich Alkoholprobleme, die ich selbst überwand und lernte, wie man mit Alkohol umgeht. Jetzt bin ich mir sicher, daß sich ein jeder selber helfen kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg und aus meiner Familie. **Was ist für Sie Familie?** Meine zweit Ehen scheiterten, weil ich überfordert war - Kinder, Geschäft und Frau. Diese vielen Fronten machten mich unsicher und ruinierten meine Familie. Jetzt habe ich die beste Beziehung zu meiner Tocher und ich finde in der Familie wieder Geborgenheit. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Disziplin, wenn man die hat, dann stellt sich der Eroflg automatisch ein. Einhalten einer Sache bringt schon den Erfolg mit sich. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Man muß in sich hineinhorchen, wo die eigene Befriedigung zu suchen ist und wenn man bei den Schwierigkeiten seinen Schweinehund überwindet, dann kommt auch der Erfolg.

✶ Billing Sabine

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Teddy & Co - Das Teddybärenfachgeschäft., 1070 Wien, Schottenfeldg. 2-4. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1972. Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Manfred Szieber. Kinder: Florian und Daniel. Eltern: Leopold und Christine. Hobbies: Softball (Teilnahme an Staatsmeisterschaften), Sport im allgemeinen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK - Matura studierte ich zwei

Semester Architektur an der TU, wechselte dann in die Veterinärmedizin und brach dieses wegen meines Kinderwunsches ab. 1994 kam mein erstes Kind zur Welt. Ich setzte aber während der Karenzzeit mein Studium fort. 1996 eröffnete ich das Teddybärenfachgeschäft, die Idee kam von meiner Schwägerin (die selbst Bären sammelt), die diese Art von Geschäft in England kennen lernte, sich die Führung eines solchen Geschäftes aber nicht zutraute.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Zunächst die Idee der Art des Geschäftes und meine Freude an der Tätigkeit, denn ich sehe es nicht als Arbeit an. Ich spüre, daß meine derzeitige Beschäftigung das Richtige für mich ist. Ich wollte schon seit meiner Kindheit selbständig sein. Mut etwas zu beginnen, Durchhaltevermögen, Geld spielt dabei eine sekundäre Rolle. Ehrgeiz, der Wille sich durchzusetzen und anderen Geschäftsleuten gegenüber zu beweisen, was ich kann. Dabei kommt mir meine kaufmännische Ausbildung sehr zugute. Wesentlich ist die Behandlung von Kunden, ich gebe ihnen Wichtigkeit und verkaufe ihnen tatsächlich nur das, was sie wirklich haben wollen. Auch die überraschende Größe des Geschäftes und die große Auswahl der Artikel - ich bestelle nur das war mir selbst gefällt, bedeutet für mich ebenso Erfolg, wie die Präsentation der Ware in edlem Rahmen. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Nicht wesentlich, ich lerne daraus und versuche es einfach besser zu machen. Kritik motiviert und spornt mich an. **Spielen Familie und Mitarbeiter eine Rolle?** Eine sehr große Rolle, auf meine Mitarbeiterin (Schwägerin) kann ich mich verlassen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden, das ist für mein Selbstbewußtsein sehr wichtig. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und meiner Freizeit. **Ihr Erfolgsrezept?** Fest an das, was ich tue, zu glauben, nicht aufzugeben, beste Organisation von Beruf und Privatleben und dessen strikte Trennung. Auch Abschalten zu können ist wichtig. **Ihre Ziele?** Ich möchte vom Geschäft gut leben können und ein eigenes Haus haben. **Ihr Rat für andere?** Nichts einreden lassen, kritisch sein, gut überlegen, das tun, was man wirklich will, nicht unterkriegen lassen und über den Dingen stehen.

✶ Binder Karl Ing.

● Steckbrief

Beruf: Technischer Kaufmann. Funktion: Inhaber Tätig bei: Ing. Binder Schwimmbad Technik., 3100 St. Pölten, Obergrafendorfer Str. 20. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1953, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Andreas (1983) und Stefan (1985). Hobbies: Modellflugbau, Videofilmen, Musizieren.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1973 HAK-Matura, 1974 Abiturientenlehrgang und dann Bundesheer. 1975 war ich in Wien im Verkauf für Hebezeuge und Kräne tätig. 1976-81 bei anderen Firmen und habe somit erlebt, wie man es richtig machen und wie man es nicht machen sollte. 1981 kehrte ich wieder nach St. Pölten zurück und wollte Förderbänder bauen, kam aber durch einen Freund zu den Schwimmbädern. Im Mai 1980 eröffnete ich die Firma Schwimmbad-Binder.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg hat für mich sehr wenig mit Geld zu tun. Ich verstehe darunter ausgeglichen, zufrieden und glücklich zu sein. Wenn man das schafft, ist man erfolgreich. Ob man dazu im Monat 10.000 oder eine Million Schilling benötigt ist sekundär. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, weil der Aufwand und den Preis den ich dafür zahlen muß zu groß ist. Im besonderen leidet die Familie unter dem Unternehmertum. Ich bin der Meinung, daß es zur Zeit in Österreich nicht empfehlenswert ist, sich selbständig zu machen. Der aktuelle Trend zur Selbständigkeit ist politisch (künstlich) herbeigeführt und falsch. Ich bin überzeugt, daß sich diese Einstellung rächen wird. Die Insolvenzen werden wieder ansteigen und der Volkswirtschaft großer Schaden zugefügt - das kann nicht der richtige Weg sein. Man sollte den bestehenden Selbständigen eine Stellung in der Gesellschaft geben, die ihrer Leistung gerecht wird. Es fehlt das Bekenntnis des Staates zu den selbständigen Unternehmern. Wenn ein Unternehmer seinen Betrieb schließen kann, ohne damit Probleme zu haben, dann ist er mehr als erfolgreich. Ich meine, daß die meisten österreichischen Unternehmer das nicht mehr können. Jeder Unternehmer sollte frei entscheiden können, so wie der unselbständige Erwerbstätige. Viele Unternehmer werden von ihrer Firma getrieben. Auf den Punkt gebracht: wenn sich eine Bank querlegt, kann sie Firmen und Familien vernichten. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich angesehen?** Man kennt mich als fleißigen und verantwortungsbewußten Menschen, aber auch als guten Vater. Obwohl ich für die Familie zu wenig Zeit habe. Vielleicht sieht man mich auch als gerechten Mitmenschen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Grundrezept ist, am Teppich zu bleiben, bescheiden und fleißig zu sein. Wenn man dann auch noch etwas Glück hat, kann man Erfolg haben. Das einzige, was ich für mich und meine Familie investiert habe, ist ein Eigenheim und da habe ich sogar einen Teil vermietet. Ich mache nur einmal im Jahr Urlaub und sonst keine allzu großen Sprünge. Ich bin der erste und der letzte im Betrieb. Beratungen und Außendienst mache ich prinzipiell selbst, das ist einer der Schlüssel für den wirtschaftlichen Erfolg von Betrieben in unserer Größe. Grund dafür ist: kein unselbständig Erwerbstätiger bringt dieses Maß an Einsatz und Arbeitszeit auf, als der Firmeninhaber selbst. Der Ehepartner hat ebenfalls eine Schlüsselstelle im Betrieb. Ich glaube, daß man Betriebe dieser Art am besten zu zweit führen sollte, denn man muß oft in einen Mitarbeiter viel an Ausbildung investieren und steht dann nicht selten bereits nach einem Jahr vor der Tatsache, daß der Mitarbeiter kündigt, weil er bei einem anderen Betrieb mehr Geld bekommt. Erschwerend kommt noch dazu, daß es zur Zeit sehr modern ist, öfter den Job zu wechseln, um Erfahrungen zu sammeln. Meiner Meinung nach ist das völlig verkehrt, die Mitarbeiter sollten eher bei einer Firma bleiben und versuchen, den Betrieb völlig kennenzulernen und mitzuwachsen. Wenn ich in einem Betrieb meiner Größe eine Stelle mit einem fremden Mitarbeiter besetze und in diesen investiere, der aber mich dann wieder verläßt, kann er einen Betrieb ins Wanken bringen. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** Ich habe ein gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern. Schwierig ist es bei der Montage, dort sind laufend sechs bis acht Mitarbeiter unterwegs. Da wir ein Saisonbetrieb sind, der dazu noch wetterabhängig ist, ist die Koordination eine echte Herausforderung. Da bin ich vielleicht etwas zu gutmütig. **Nach welchen Kriterien stellen sie Mitarbeiter ein?** Ich suche mir die Mitarbeiter immer persönlich aus, also ohne eine Personalagentur. Wir inserieren selbst und ich führe auch die Einstellungsgespräche selbst. Mit der AMS sind wir nicht sehr erfolgreich. Ich entscheide beim Personal nach einem langen persönlichen Gespräch oft nach dem Gefühl und manchmal auch nach dem ersten Eindruck. Wichtig ist mir, wie oft der Bewerber Firmen gewechselt hat. Menschliche Qualitäten und Fachwissen sollten sich die Waage halten. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Bei einer Niederlage schraube ich meine Freizeitbeschäftigung auf fast Null zurück, stürze mich in die Arbeit, trinke keinen Alkohol und versuche diese Niederlage mit Arbeit zu kompensieren - jammern nützt nichts. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einem geordneten Familienleben und meinen erfolgreichen Kindern beziehe ich die meiste Kraft, und außerdem schaue ich bewußt auf meine Ernährung. Ich habe mir auch das Rauchen abgewöhnt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Für Unternehmer gibt es ganz selten Anerkennung. Und wenn, dann freue ich mich sehr. Die richtige Anerkennung für meinen Einsatz und für meinen Aufwand wäre ein finanziell abgesichertes Familienleben.

✱ Binder Peter

Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Verbandssekretär. Tätig bei: SPÖ Sozialistische Jugend., 1070 Wien, Neustiftg. 3. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1973, Linz. Eltern: Ulrike und Franz. Schöpferische Akte: Einige Beiträge in politischen Zeitschriften, u.a. meine Fachbereichsarbeit über den Zerfall Jugoslawiens in „TROTZDEM" (der Zeitschrift der sozialistischen Jugend Österreichs). Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: DJ-spielen, Lesen, Inlineskaten, Snooker, Bowling.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura begann ich Volkswirtschafts-

Offen und ehrlich mit sich und anderen Menschen umgehen

lehre und Jus in Linz zu studieren, parallel dazu war ich Sekretär der „Initiative kritischer StudentInnen" (IKS) und zwei Jahre Vorsitzender der sozialistischen Jugend Linz. Im Juni 1998 wurde ich als Verbandssekretär nach Wien geholt und bin als Geschäftsführer des ISFUP bestellt worden. Das Studium werde ich im nächsten Semester - Sommer 1999 - fortsetzen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich denke ich bin erfolgreich, weil ich es geschafft habe, mit viel persönlichem Engagement, eine Position zu erreichen, in der ich viel bewegen kann, und ich nutze diese Möglichkeit. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn man durch persönliche Leistung seine Lebensziele verwirklichen kann. Das hat mit einem persönlichen Wertgefühl zu tun. Etwas erreichen, was man erreichen will, unabhängig von äußeren Einschätzungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Offen und ehrlich mit sich und anderen Menschen umgehen. Konsequent Ziele verfolgen, bereit sein, aus Rücksicht auf verschiedenste Umstände, das Tempo zu korrigieren. Auf diese Weise habe ich einige Freunde gewonnen, die auf der anderen Seite wieder zur Erreichung meiner Ziele beigetragen haben. **Ihre Vorbilder?** Mein Ziehvater. Er beeindruckte mich sehr in der Art, sich Gedanken zu machen, sich mit Problemen anderer auseinanderzusetzen und immer bereit zu sein, anderen zu helfen - ohne sich aufzudrängen. Außerdem war er immer sehr bescheiden. Prof. Roland Radhuber, er lehrte Geschichte am Gymnasium in Linz. Er verstand es, mich auf meine Potentiale aufmerksam zu machen. **Kennen Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge gab es auch, kurzfristig. Man darf sich von ihnen nicht zurückwerfen lassen, sondern soll sie als Pause benutzen, um nochmals nachzudenken. Sie sind nur eine Geschwindigkeitsbegrenzung. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich alle als erfolgreich. Meine Familie sieht mich aber eher selten und bangt unbegründet um mein Studienende. Sie beurteilen meine Schwerpunktsetzung positiv, aber kritisch. Freunde sehen mich als zielstrebigen, ehrgeizigen Menschen, der aber versucht, sich noch ein privates Standbein im Leben zu erhalten. Es gelingt allerdings nicht immer. Mitarbeiter sehen mich eher als kollegialen Menschen, als Freund, mit dem man über alles reden kann. Als Mensch, mit dem man sich ausmachen kann, wie man miteinander umgeht. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Viel Anerkennung gibt es immer von jungen Menschen, die an unseren Seminaren teilnehmen, und auch von öffentlichen Stellen. Einen Anerkennungspreis für innovative Jugendarbeit des Landes Oberösterreich gab es 1996. Preise sind ein angenehmer Zusatz. Anerkennung der jungen Leute ist mir aber sehr wichtig, nach dieser richte ich auch meine Arbeit aus. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus dieser Anerkennung, aber auch aus Musik und, indem ich abschalte. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, daß ich weiterhin in einer Position tätig sein kann, in der ich viel mit Menschen und für Menschen erreichen kann. Ich glaube nach wie vor, daß der richtige Bereich dafür der öffentliche Bereich ist. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Bei allem ehrlich sein, auch zu sich selbst. An sich glauben und sich etwas zutrauen. Persönliche Ziele erkennen und daran festhalten.

✱ Binder Susanne Primaria Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Augenärztin. Funktion: Vorstand der Augenabteilung. Tätig bei: Krankenanstalt Rudolfsstiftung., 1030 Wien, Juchg. 25. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1947, Wien. Kinder: Christian (1974). Schöpferische Akte: Rund 150 Veröffentlichungen in internationalen Fachzeitschriften, Bücher (u.a. Habilitationsschrift „Klinische und experimentelle Ergebnisse in der Behandlung der massiven Prolifertion, der prognostisch ungünstigsten Form der Netzhautablösung", „Vitrekomie und intraokulare Tamponade bei komplizierter Netzhautablösung", „Repair of retinal detachments with temporary ballon buckling Retina", Co-Autorin von „Vitroretinale Chirurgie", etc.). Mitgliedschaften: American Academy, Retina Society, Club Gogin, seit 1997 Sanitätsrat für Wien, seit 1999 in der Ethikkommission und Vorstand der Qualitätssicherungskommission der Rudolfsstiftung, Präsident der Wiener Ophthalmologischen Gesellschaft. Hobbies: Sport, Reisen, Musik, darstellende Kunst.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Medizinstudium und der Zeit als Turnusärztin am Sophienspital machte ich an der 1. Augenklinik im AKH den Facharzt (1972-77) und war dort dann Oberärztin. In den Jahren 1979-81 nutzte ich meinen Urlaub, um mich in den USA (Baltimore und Duke University/North Carolina) weiterzubilden. Ab 1981 spezialisierte ich mich auf die Netzhaut- und Glaskörperchirurgie und betreute die dementsprechende Ambulanz im AKH. 1983 habilitierte ich, wurde Dozent an der Klinik und leitete die Abteilung für Netzhaut- und Glaskörperchirurgie. 1988 wurde mir der Professorentitel verliehen und 1991 wurde ich stellvertretender Klinikvorstand der 1. Augenklinik (Prof. Freiler). 1995 bewarb ich mich um das Primariat an der Rudolfsstiftung, bekam den Posten und bemühe mich seither darum, die Abteilung auf den neuesten Stand zu bringen. 1998 bekamen wir für außerklinische Forschung das Ludwig Boltzmann-Institut verliehen. Seit 1978 bin ich mit einer Privatordination auch selbständig tätig.

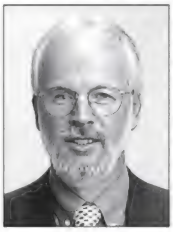
Sonstige Tätigkeiten? Organisatorin von Kongressen, Leiterin und Vortragende klinischer Fortbildungskurse.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mit seinem Aufgabenbereich zufrieden und mit sich selbst und der Umwelt im reinen zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe eine Spitzenposition in der Medizin erreicht und war 1974 die erste operierende Augenärztin Österreichs. Heute sind bereits 50 Prozent Frauen und ich bemühe mich auch weiterhin, Frauen zu unterstützen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** An der Klinik wollten mich - männliche - Kollegen verhindern und mich inaktivieren. Diese Gegenmaßnahmen bewirkten bei mir einen Energieschub, ich habe aus dem Widerstand Kraft mobilisiert (jetzt erst recht). Wichtig waren auch meine Auslandsaufenthalte, die dazu beitrugen, in Österreich anerkannt zu werden. Ich habe auch gelernt, als Frau autark und unabhängig zu sein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, ich gelte als zielstrebig, fleißig und ehrgeizig - war aber auch bereit, drei Mal soviel einzusetzen als andere. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Aufgrund der Konkurrenz - besonders einer Frau gegenüber - habe ich mir profundes Fachwissen angeeignet, bin fleißig, ehrgeizig und zielstrebig. In den USA habe ich gelernt „focused" und mehr (zwölf Stunden sieben Tage die Woche) zu arbeiten. Wenn man etwas will, muß man bereit sein, einen Deal zu machen und etwas anderes dafür zu geben. Bei mir war es meine Ehe, die schließlich geschiden wurde. Im Aufbau von Netzwerken bin ich nicht sehr gut, war immer eher isoliert. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich versuche die Abteilung auf den neuesten Stand zu bringen, will für das Haus etwas tun - sowohl im Bereich der wissenschaftlichen Forschung als auch bei der Qualitätssicherung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, mein Vater war Arzt, die klinische Karriere war aber nicht vorgegeben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Bis zur Dozentur wollte meine gesamte Familie nicht, daß ich mich so engagiere, versuchte mich zu verhindern und war gegen meine Auslandsreisen. Mein Mann (Primarius Binder von Maria Theresienschlössl) war schon erfolgreicher Arzt, und es herrschte die Meinung, daß eine Karriere in der Familie genüge - natürlich die des Mannes. Ich fühlte mich nie gut genug, immer schuldig, mir den Luxus eines interessanten Berufes zu leisten und mußte immer und überall mein Bestes leisten. Heute werde ich von meinem neuen Partner unterstützt und mein Sohn ist stolz auf mich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach menschlichen Qualitäten, Ehrlichkeit, Verläßlichkeit und Interesse an der Aufgabe ebenso, wie nach fachlicher Vorbildung. **Kennen Sie Niederlagen?** Nach 20 Klinikjahren braucht man schon Nehmerqualitäten, darf nicht über alles, was einem in den Weg gelegt wird, weinen. Man wird hart, baut einen Schutzmantel auf und läßt nichts mehr an sich herankommen. Trauerarbeit wird im stillen Kämmerlein verrichtet. Das muß man lernen, um zu überleben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Managen heißt, mit halben Lösungen leben zu können - wenn man daran zerbricht, ist man am falschen Platz. Ich habe ein gutes Konzept und weiß, wo ich hin möchte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Freude am Beruf. Menschen das Sehen wiederzugeben ist eine wunderbare, befriedigende Aufgabe. Ich kann durchsetzen, ein glückliches Leben zu haben, kann meine Umwelt so gestalten, daß es mir gut geht und sehe alle Dinge eher im positiven Licht. Raunzen schätze ich nicht. **Ihre Ziele?** Ein schönes Leben zu führen. Im Laufe des Lebens ändern sich die Ziele. Meine beruflichen Ziele habe ich erreicht, fühle mich wohl und will nicht höher hinaus als ich mir selbst zutraue. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Jetzt ja, bin auf meinem Gebiet international anerkannt und in Österreich die Nummer Eins, komme unter Kollegen gut zurecht - wir haben ein gutes Klima, bin im Landessanitätsrat, der Ethikkommission und habe in meiner Ordination viele Patienten. **Ihr Lebensmotto?** Ich suche Harmonie, versuche mit mir selbst ins reine zu kommen und gestalte mein Leben selbst. „Wenn ich mich nicht selbst glücklich mache, macht das auch kein anderer für mich". **Ihr Erfolgsrezept?** Sich nicht treiben zu lassen, für sich selbst ein Konzept zu haben - dafür muß man auch etwas tun und manches zurückstecken. **Haben Sie Vorbilder?** Mir fehlte immer eine Frau als Vorbild, damals legte ich männliches Verhalten an den Tag - jetzt habe ich mich wieder zurückbesonnen. **Anmerkung zum Erfolg?** Man sollte nie seine Persönlichkeit verraten. Das fällt zwar bei all den Widerständen an einer Klinik schwer, aber ich war am erfolgreichsten, wenn ich die Dinge - ohne zu taktieren - klarstellte. Dazu muß man gut einstecken können. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Genau überlegen, welchen Fachbereich man anstrebt, sich ein gutes eigenes Konzept zurechtlegen und auch flexibel genug sein, sein Konzept zu ändern, wenn es nichts taugt. Erfolg muß man sich selbst machen.

✱ Binter Daniel



● Steckbrief

Beruf: Diplomierter Sozialarbeiter. Funktion: Gschf.-Vizepräsident. Tätig bei: AUVA., 1200 Wien, Adalbert Stifter Str. 65. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1947. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Peter (1969), Daniela (1971) und Angelika (1972). Schöpferische Akte: Diverse Fachzeitschriften über Sozialarbeit in der Rehabilitation. Hobbies: Lesen und Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Elektrikerlehre, Betriebswirtschaftslehrgang 1966/67, Ausbildung zum Sozialarbeiter 1967-70, fachinterne Ausbildung in der AUVA ab 1970, 1987 Stipendium in den USA, vier Monate (perfektes Englisch) - Sozialarbeit, Vorbereitung für internationalen Behindertensport. Von 1992-97 war ich Generalsekretär des Österreichischen Behindertensportsverbandes und seit 1997 bin ich geschäftsführender Vizepräsident.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich messe meinen Erfolg daran, daß ich vieles

bewirken und mitgestalten kann. Die finanziellen Mittel sind jetzt größer. Berührungsängste wurden durch Medien und spezielle Veranstaltungen abgebaut. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Niederlagen sind das Pendant zum Erfolg. Dadurch ist es leichter zu erkennen, was falsch gemacht wurde. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Rezept meines Erfolges ist meine Lernfähigkeit. Ich war selbst früher kein Sportler - in den Reha-Zentren ist Sport ein sehr wichtiger Faktor. Es ist ein Lernprozeß, durch Sport in kürzester Zeit zu kleinen Erfolgen zu gelangen. Als Sozialarbeiter bin ich immer auf Ausgleich bedacht, darauf, Konflikten auf den Grund zu gehen und zu vermitteln. Nur durch meine intakte Familie war dieser Erfolg möglich. **Ihre Vorbilder?** Vorbilder waren für mich Prof. Oswald Kneissl, der mir durch seine charismatische Art viel über Behindertensport vermittelte - Menschen sind ernst zu nehmen. Im internationalen Bereich gibt es auch noch Marie Little aus Australien. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung gab es durch die Gründung des österreichischen Paralympischen Komitees 1998, Sponsoring durch Firmen und Privatorganisationen, z.B. verbreitet die AUA über ihre Bordzeitung Nachrichten über den Behindertensport. In Seoul nahm ich als PR-Referent teil. Lob und Anerkennung halten sich mit Kritik und Sorge die Waage. Wenn Sportler sich persönlich bedankten, waren das große Erlebnisse. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Liebe zu Menschen. Ich spürte immer meine Grenzen - dann waren Veränderungen notwendig. **Ihre Ziele?** Einen Nachfolger zu finden, der meine Arbeit weiterführt. **Ihr Lebensmotto?** Am Schluß geht sich alles irgendwie aus. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich mußte mir alles hart erarbeiten, hatte nie Glück. **Ihr Ratschlag an die nächste Generation?** Davon ausgehen, daß man nichts weiß, Lernbereitschaft, sich viel Leistungsbereitschaft abverlangen, sich selbst nie zu wichtig nehmen. Die Menschen und ihre Problematik ernst nehmen.

✱ Birkmayer Jörg Univ. Prof. DDr.

● Steckbrief

Beruf: Arzt. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Labor Birkmayer & MEDINFO GmbH., 1090 Wien, Schwarzspanierstr. 15. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Sochor. Kinder: Florian, Sophie, Heidi, Benjamin, Ferdinand, Anna und Carina. Eltern: Anna und Walter. Hobbies: Familie und Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium für Bio-Chemie in Wien, machte ich 1968 das Doktorat bei Herrn Prof. Tuppy. Danach war ich Dozent an der Universität in München, machte 1973 die Habilitation und 1979 den Dr. med. in München. 1982 wurde ich Leiter des medizinisch diagnostischen Labors in Wien, 1983 Dozent an der UNI in Graz und 1989 Univ. Prof. in Graz. Sonstige Tätigkeiten? Generalsekretär der internationalen Akademie für Tumor Marker Onkologie, ärztlicher Leiter des Zentrallabors des evangelischen Krankenhaus Wien und des Privatspitals Goldenes Kreuz, Direktor des Birkmayer Insituts für Parkenson Therapie, geschäftsführender Gesellschafter der Birkmayer Pharmaceuticals New York, Gastprofessor in Peking und Kanton in China.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich die mir gesetzten Ziele in 95% der Fälle erreicht habe. **Was ist für Sie Erfolg?** „NADH!" - eine Substanz, die seit 90 Jahren bekannt, in jedem Bio-Lehrbuch bechrieben und für die Energieproduktion jeder lebenden Zelle entscheidend ist. Entgegen des biochemischen Dogmas haben wir es therapeutisch angewandt und damit beachtliche Erfolge bei neurodegenerativen Erkrankungen wie Parkinson und Alzheimer erreicht. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen gab es nur in kleinen Bereichen. Zum Beispiel die „CHIP"-Karte im Gesundheitswesen - leider in Österreich noch nicht anerkannt. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Von Freunden sicher als demütig. Mitarbeiter sehen mich sicher als zu gutmütig, zu tolerant, als menschlich und helfend. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Zieldenken. Wenn ein Weg nicht zum Ziel führt, dann tut es ein anderer. **Welche Rolle spielt die Familie?** Mein Vater, meine Frau und meine Kinder spielen eine große Rolle in meinem Leben. Mein Vater war ein berühmter Neurologe - er war mehr Freund als Vater. Die Beratungen meiner Frau waren oft entscheidend - Frauen haben einfach den besseren Instinkt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, und kurzfristig ist sie auch motivierend. Ich brauche nicht extrem viel Lob, versuche die Eitelkeit bewußt zurückzudrängen. Vielfach wird man über die Eitelkeit manipuliert und ich lasse mich ungern manipulieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt aus der astrologischen Konstellation und von „NADH" - dem Nahrungsergänzungspräparat. **Ihre Ziele?** Ich möchte erreichen, daß viele Menschen ihre Gesundheit optimieren - körperlich und geistig - um die Lebensqualität zu steigern. **Ihr Lebensmotto?** Mein Lebensmotto ist die Freude am Heilen. **Können Sie einen Ratschlag für die junge Generation geben?** Nicht an Dogmen glauben, sondern selbst alles herausfinden - sich auf seinen fünften Sinn verlassen.

✱ Blaimauer Georg

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Eccon Unternehmensberatungs GmbH., 4030 Linz, Wienerstr. 221. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1950, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Mitgliedschaften: Skiclub Steyr, Lions-Club. Hobbies: Sport, Kultur.

Copyrighted mat

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura war ich sechs Jahre lang in der Volkskreditbank in den unterschiedlichsten Bereichen tätig. 1994 studierte ich zusätzlich Betriebswirtschaftslehre, da mir der Aufgabenbereich der Bank zu wenig schien und berufliches Weiterkommen nicht möglich war. Nach dem ersten Studienjahr beendete ich die Banktätigkeit, was mir nicht schwer fiel, da ich ein Höchststipendium erhielt, und arbeitete nebenbei in den verschiedensten Jobs. Auf Grund meiner Familiengründung brach ich das Studium ab und trat in eine Restaurationsfirma ein, wo ich für den organisatorischen Bereich zuständig war. 1993 wechselte ich als Angestellter zur Firma Eccon Versicherungs- und Wirtschaftsberatung und baute die Unternehmensberatung mit auf. Ende 1994 schied mein Chef aus, und so lag es dann an mir, die Abteilung weiterzuführen. Es war ein Sprung ins kalte Wasser, mit sehr großem Zeiteinsatz. 1996 gab es für mich dann zwei Alternativen: Selbständigkeit oder Firmenbeteiligung - wobei letzteres geschah. Im Rahmen meiner Tätigkeit halte ich auch Seminare und Schulungen ab.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Primär ein intaktes, harmonisches Familienleben gepaart mit wirtschaftlichem Erfolg. Sich gewisse Dinge leichter oder früher leisten zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** 1994 sah ich bereits, daß die Firmenstruktur anders aufgebaut werden müßte. Dies umzusetzen reizte mich. Erfolg hängt sicher nicht nur von einer Person ab, das Umfeld muß passen. Man muß das Glück haben, engagierte Mitarbeiter zu finden, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. Als Chef ist man gefordert, die nötigen Strukturen zu schaffen. Bei mir sind alle Mitarbeiter fix angestellt und am Firmenumsatz beteiligt. Auch der Innendienstbereich. Meine Vision ist - je engagierter und effizienter der Innendienstbereich arbeitet, umso mehr Zeit bleibt für den Außendienst, und dies gehört honoriert. Eines geht ohne dem anderen nicht. Darüber hinaus schicke ich meine Mitarbeiter ein bis zwei Mal im Jahr mit ihren Familien in ein schönes, verlängertes Wochenende nach eigener Wahl. Wichtig für Erfolg sind Flexibilität bei der Zeiteinteilung, Kreativität bei Lösungsfindungen und zeitweise auch Spontaneität. Gute Verbindungen zu anderen Institutionen und Kenntnis derer Bedingungen. Exakte Kenntnisse der Erfordernisse für Praxisgründungen und genaues Organisieren und Planen. Das Erkennen der eigenen Fähigkeiten und Grenzen, auch in körperlicher Hinsicht. Ich setze mir zeitlich erreichbare Ziele, die ich mit Flexibilität erreichen will, das heißt, sie immer wieder überprüfen und dementsprechend handeln. **Welche Voraussetzungen müssen Ihre Mitarbeiter mitbringen?** Fundierte, kaufmännische Ausbildung und gutes Auftreten. Sie sollten rhetorisch geschult sein und keine Scheu haben, auf Menschen zuzugehen. Dazu gehören die Fähigkeit auf Menschen einzugehen, seriöses Arbeiten, Ehrlichkeit und Verläßlichkeit, denn unser Dienstleistungsbereich dringt bis in sehr intime Zonen vor. Bei Aufnahme neuer Mitarbeiter führe nicht nur ich Vorstellungsgespräche, sondern auch ein bis zwei Leute aus der Firma, und dann wird entschieden. **Ist die Familie für Erfolg wichtig?** Absolut. Wenn das Familienleben nicht intakt ist, belastet dies die berufliche Leistung. Je intensiver der Job ist, desto wichtiger ist die Harmonie zu Hause.

✱ Blauensteiner Harald Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Mitglied der Verkaufsleiter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: EVVA GmbH & Co KG., 1120 Wien, Wienerbergstr. 59-65. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Daniela. Eltern: Herbert und Helga. Hobbies: Tennis, Bergsteigen, Mountainbiken, Skifahren und Wein.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1987 maturierte ich am TGM Wien für Maschinenbau und Betriebstechnik und begann ein halbes Jahr später bei der Firma EVVA als Assistent der Betriebsleitung zu arbeiten. Gleichzeitig inskribierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien und schloß mein Studium 1996 ab. Bald darauf wechselte ich firmenintern in den Verkauf für den deutschen Sprachraum. Im EVVA-Werk konnte ich unter Herrn KommR. Dipl.-Kfm. Bujas meine Fähigkeiten entwikkeln, da er gerade jungen Menschen unglaubliches Vertrauen entgegenbrachte, und immer wieder auch große Projekte an neue Mitarbeiter delegierte.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich auf erbrachte Leistung stolz sein kann. Dies ist der Fall, wenn wir firmeninterne Ziele erreichen oder Ergebnisse dem Branchenvergleich standhalten können. Ein anderer Erfolgsfall ist die Verwandlung von Skepsis gegenüber einer Neuerung in Begeisterung. In den Erfolg eines Unternehmens müssen möglichst viele Mitarbeiter involviert sein, deren Engagement auf Grund des eigenen Mitwirkens derartige Motivationszuwächse erlebt, daß der Erfolg des Unternehmens auf mehreren Säulen zu stehen kommt. Nicht nur, daß innerhalb eines mehrköpfigen Teams ein Vielfaches an Kreativität und neuen Ideen in das Unternehmen eingebracht wird, es werden auch Fehler schneller erkannt und behoben. Persönlicher Erfolg beinhaltet nicht nur beruflichen, sondern vor allem privaten Erfolg, den ich als höchstes Ziel anstrebe. **Sehen sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube eine starke

soziale Komponente zu besitzen, die ich in unserer teamorientierten Firma effizient einsetzen kann. Gemeinsam mit einem starken Team gelang es langjährige hausinterne Probleme und Hierarchien aufzubrechen, Neuerungen im Kundenservice, im Umsatzsystem und in der internen Organisation zu schaffen. Positives Feedback bestätigt mir die Richtigkeit dieser Innovationen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Eine überaus wesentliche Rolle. In Kindern liegt die Möglichkeit Wissen, Ethik und moralische Werte weiterzugeben. Ein gefestigter familiärer Hintergrund ist ausschlaggebend für beruflichen Erfolg. Mitarbeiter spielen die wichtigste Rolle im Unternehmenserfolg. Sie sind Visitenkarte, vor allem im Dienstleistungsbereich, der ja vom unmittelbaren Kundenkontakt geprägt ist, und Instrument zugleich. Die Qualität des Arbeitsergebnisses jedes einzelnen Mitarbeiters trägt ein entscheidendes Scherflein zum Gesamterfolg bei. Den Mitarbeitern dies zu veranschaulichen, um ihr Engagement langfristig zu sichern, ist die Aufgabe aller Mitglieder der obersten Leitung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch unser vertrauensvolles Verhältnis, dessen Wahrung mir sehr am Herzen liegt. Jeder einzelne Mitarbeiter weiß in mir einen verständnisvollen Gesprächspartner zu finden, wenn Probleme auftauchen. Ebenso wichtig erscheint es mir, positive und vor allem konstruktive Kritik zu setzen, die nicht nur bemängelt, sondern gleichzeitig Lösungsvorschläge beinhaltet. Von unserer Eigentümerfamilie durfte ich selbst erfahren wie wichtig die Möglichkeit ist, selbst Verantwortung zu übernehmen und eigene Grenzen kennenzulernen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Konsequenz, meine Loyalität und Integrität sowie meine Fähigkeit Mitarbeitern allein durch Aufzeigen von Problemen Lösungsprozesse auf ein gemeinsames Ziel auszurichten und Eigeninitiative zu wecken.

✱ Blümel Christa

Ich kenne das Firmenklima und fördere wirksame Kommunikation, gegenseitige Achtung, offene Gespräche und Teamarbeit.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Supervisor. Tätig bei: Austrian Airlines., 1010 Wien, Kärntnerring 18. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1957, Sollenau. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Reisen, Theater, Musik, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Bundesfachschule für wirtschaftliche Frauenberufe in Baden, besuchte ich drei Jahre lang die Pädagogische Akademie mit Abschluß des Lehrfaches Geographie und Englisch. Ich bekam keine Lehrberufstätigkeit angeboten und wurde somit für drei Monate Fremdsprachenkorrespondentin. Exakt am gleichen Tag erhielt ich die Benachrichtigungen, sowohl als Lehrkraft als auch bei Austrian Airlines tätig werden zu können. Ich entschied mich nach einigen Zwiespältigkeiten 1986 bei der AUA im Reservierungsbereich zu beginnen. Durch firmeninterne Karrieresprünge und im Zuge von Pensionierungen bin ich seit 1992 in der Position des Supervisors. Mein Verantwortungsgebiet erstreckt sich vom fachlichen Bereich bis zur Personalbetreuung.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Erfahrung hat mir gezeigt, daß sich die Zusammenarbeit im Team sowohl auf fachlicher als auch auf zwischenmenschlicher Ebene sehr positiv auswirkt. Es kommt zum Austausch von Ideen und Informationen. Auf der zwischenmenschlichen Ebene führt das nähere Kennenlernen zu mehr Interesse aneinander und zu mehr Verständnis füreinander. Man ist besser motiviert. Meine Stärke liegt auch darin, daß ich mir meine eigenen Fehler eingestehe. Ich kenne das Firmenklima und fördere wirksame Kommunikation, gegenseitige Achtung, offene Gespräche und Teamarbeit. Dem Kunden gegenüber bieten wir generell beste Betreuung und Beratung. **Ihre Ziele?** Meine Position zu festigen und in dieser permanent besser zu werden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer sehr harmonischen Zweierbeziehung, welche für mich große Bedeutung hat. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu werden sind Eigenschaften wie gutes, gepflegtes Auftreten, ein vielseitiger Grundstock an Bildung, die Verbindung von theoretischem und praktischem Wissen, das Entgegennehmen von Ratschlägen erfahrener KollegInnen und viel Geduld Voraussetzung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen werden analysiert - vorwärts schauen und daraus lernen - verbunden mit dem Einholen von Ratschlägen. **Ihr Motto?** Positives Denken.

✱ Bockelmann Udo Jürgen alias Udo Jürgens

● Steckbrief

Beruf: Künstler. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1934, Klagenfurt.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1939 die erste Mundharmonika, 1942 das erste Akkordeon, 1948 Musikstudium - Fächer: Klavier, Harmonielehre, Komposition, Gesang. 1951 Erster Auftritt: Tanzmusik im Gasthof Valzachi - Stundenlohn: öS 5,- Radiomoderator beim Radiostudio Klagenfurt. 1954 "Es waren weiße Chrysanthemen" – Megaflop. 1960 "Jenny" Nr. 1 – Hit in Belgien, Komposition des Welthits für Shirley Bassey "Reach for the Stars". 1963 "Tausend Träume" – Riesenhit in Österreich, Kompositionen für Gus Backus, Gerhard Wendland, Rex Gildo, die englische Version von "Warum, nur warum", nämlich "Walk away", verkaufte sich 1,5 Mio. mal und wurde Nr. 1 in England und Nr. 2 in den USA. Quincy Jones produziert mit Sarah Vaughn seinen Song "Right or Wrong". 1966 Dritte Teilnahme und 1. Platz beim "Grand Prix Eurovision de la Chanson" mit "Merci

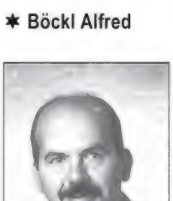
Copyrighted material

Chérie". Erste LP mit u.a. dem Titel "Siebzehn Jahr, blondes Haar". 1971 Sammy Davis jr., Al Martino interpretieren seine Lieder. 1972 Udo singt erstmals japanisch: "Wakare no asa" wird Nr.1 in Japan. 1974 Gemeinsamer Auftritt mit Shirley Bassey im riesigen Maracána-Stadion in Rio de Janeiro. "Alguién Canté" wird ein monatelanger Südamerika Hit. 1975 "Griechischer Wein" – Bing Crosby interpretiert später das Lied auf seiner letzten LP. 1976 Goldene Schallplatten. 1977 "Aber bitte mit Sahne". 1978 "Buenos Dias Argentina", in nur 5 Wochen Gold, in 2 Monaten Platin. 1979 8-Minuten Komposition "Wort" aufgenommen mit den Berliner Philharmonikern. 1980 Konzerttournee mit 110 Konzerten und 330.000 Besuchern. Bekanntheitsgrad in Deutschland 95%. 1987 in der Sendung "Heute abend in Beijing" in Peking im Duett mit der chinesischen Star-Sängerin Cheng Fangyang. 1992 200.000 Zuschauer auf der Donauinsel in Wien, 1993 Unterzeichnung eines lebenslangen Schallplattenvertrages mit Ariola, 1994 Remake "Aber bitte mit Sahne"; wieder Gold. Damit ist er der einzige deutschsprachige Musiker, der 4 Jahrzehnte hindurch Goldene Schallplatten entgegennehmen durfte. 1995 "Großes Ehrenzeichen der Republik Österreich". 1997 Die 14. Konzerttournee mit insgesamt 111 Konzerte und rund 330.000 Zuschauern. Insgesamt über 70 Millionen verkaufte Tonträger. "Aber bitte mit Sahne" auch Gold in BRD.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist Talent, Eigenständigkeit und ein bißchen Glück. Ich habe nie geglaubt, soweit zu kommen, wie ich gekommen bin. Als ich von zu Hause wegging, fragten meine Eltern immer, wie es mir denn als Musiker ginge. Selbstverständlich sagte ich immer: "Fantastisch". In Wahrheit spielte ich in einem Café mit einer Trinkgeldtasse auf dem Klavier und hoffte, dort nicht ewig spielen zu müssen. Ich bin ein verträglicher Mensch und suche Harmonie. In meiner gesamten Karriere habe ich zum Beispiel nur 2 Manager gehabt. Nach 15 Jahren war es verständlich, daß es mit dem ersten Manager nicht mehr so klappte. Jeder hatte das Gefühl, der andere verdiente zu viel und machte zuwenig – es überlebt sich einfach. Was noch entscheidend für einen lang anhaltenden Erfolg in der Musikbranche ist, ist Eigenständigkeit. Als ich den ersten großen Hit landete (Griechischer Wein, ein Mega-Hit, der den griechischen Wein-Export um 30% ansteigen ließ, was eine staatsempfangähnliche Einladung von Karamanlis, dem griechischen Ministerpräsidenten, zur Folge hatte), bat mich die Plattenfirma 3-5 weitere griechische Songs zu liefern, da die Marketing-Chancen zu diesem Zeitpunkt natürlich sehr gut waren. Aber genau das habe ich nicht gemacht. Ich hatte einen einzigen "griechischen" Song geschrieben und mein nächster war „Ein ehrenwertes Haus". Das hat verhindert, daß ich vom Markt den Stempel einer Kategorie verpaßt bekam, und somit ist es mir immer gelungen, als Musiker zeitlos zu sein. **Ahnten Sie immer schon, daß sie berühmt werden?** Ich habe an den meisten Tagen schon daran geglaubt, daß ich mit meiner Musik Erfolg haben werde, aber daß ich soweit komme, daran habe ich nicht im Traum gedacht. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei den Musikern achte ich besonders auf Ausstrahlung und Harmonie. Es ist absolut nicht sinnvoll nur nach der musikalischen Qualität zu gehen. Wir haben schon oft den Musiker bevorzugt, der uns anderen Freude an der Arbeit vermittelt und sich harmonisch in die Gemeinschaft einfügt. **Was gibt Ihnen Kraft?** Das Publikum, die Fans, der Markt. **Wenn man so ein großer Musiker ist wie sie, wieviel zählt für sie das Urteil des Publikums, also von Laien?** Musik für Musiker zu machen halte ich für falsch. Musik ist da, um etwas zu bewegen, also muß sie die Leute erreichen. Und dafür ist der Geschmack des Publikums richtig und entscheidend. **Ihr Tip für erfolgsstrebende Musiker?** Bewahren Sie sich die Eigenständigkeit, machen Sie Ihre Musik, vielleicht kommt der Trend, der Ihre Musik gefragt sein läßt.

✱ Böckl Alfred



● Steckbrief

Beruf: Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alfred Böckl, Maschinenhandel., 2232 Deutsch-Wagram, Lessingg. 15 (Schauraum: 2232 Deutsch-Wagram, Gänserndorferstr. 4). Geboren - Datum, Ort: 16. März 1955, Deutsch-Wagram. Familienstand: Verheiratet mit Eva, geb. Strobel. Kinder: Astrid-Maria und Reinhard. Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Meine Kinder!

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich lernte nach der Pflichtschule dreieinhalb Jahre Allgemein-Mechaniker und arbeitete bis 1982 als Mechaniker und Servicemonteur für graphische Maschinen. Dazwischen und neben meiner Arbeit machte ich 1980 die Meisterprüfung. 1982 trat ich eine neue Stelle bei der Fa. Kärcher an und war als Vertreter im Außendienst. Hiebei lernte ich das nötige Know How für den Verkauf. Mit der Hilfe meiner Frau machte ich mich im Dezember 1992 mit Maschinenhandel mit Reinigungsmaschinen und Zubehör sowie auch Reinigungsmitteln der Fa. Kärcher selbständig. 1994 erweiterte ich unser Programm mit Rasenmähern, Traktorenrasenmähern und Kettensägen der Firmen Honda und Sabo. Ein Jahr später stellte ich einen Servicemonteur ein. Wir reparieren alle gängigen Marken von Rasenmähern, Reinigungsmaschinen allerdings nur von Kärcher. Dazu habe ich noch einen Servicebus angeschafft, um die Hochdruckreiniger auch vor Ort instandsetzen zu können. Seit 1996 arbeitet meine Frau ganztätig mit. 1998 schaffte ich noch einen Lieferwagen an, um so unseren Servicebereich erweitern zu können. Zu meinen Kunden zählen größere Haushalte, aber auch Großkonzerne und Gemeinden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selber als erfolgreich? Ja, weil mir bis jetzt alles ge-

glückt ist - vor allem so, wie ich es mir auch vorgestellt habe. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich berate die Kunden technisch und auch kaufmännisch kompetent und ehrlich. **Haben Sie Vorbilder?** Als ich als Servicemonteur arbeitete, war mein Meister ein Vorbild für mich. Er war immer pünktlich, ehrlich und korrekt und hat das Team einzigartig zusammengehalten. **Gab es Menschen, die Sie prägten?** Meine Mutter hat mich immer unterstützt, nicht nur finanziell. Später dann auch meine Gattin, die mir immer eine große Hilfe war und ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als ehrlich, verläßlich und auch als erfolgreich an, vor allem die heutige Zeit betreffend. Meine Mitarbeiter merken, daß ich immer eine freundschaftliche Basis suche und sehen mich ebenfalls als erfolgreich an. Meine Familie sieht ja, daß wir von unserem Geschäft leben können. **Gab es Rückschläge?** Gott sei Dank noch keine. Es ging erfreulicherweise immer kontinuierlich aufwärts. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Von zufriedenen Kunden, was mir wiederum Kraft gibt. **Woher schöpfen Sie noch Ihre Kraft?** Aus der Verantwortung und natürlich meiner Familie. **Welche Ziele wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte für die Firma einen neuen, größeren Standort finden, wo alles vereint ist, also Schauraum, Servicebereich und Büro. **Welchen Ratschlag möchten Sie gerne weitergeben?** Service und Verkauf sollten unbedingt zusammen geführt sein, weil es Zeit und möglicherweise Umstände spart. Kunden sollte man ehrlich begegnen, auch wenn nicht immer der höchste Gewinn das Resultat ist. Aber auf Dauer macht sich diese Strategie bezahlt!

✱ Bogats Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Ges. Tätig bei: VALE Handelsgmbh. - VEGA NOVA (Handel mit ökologisch-ergonomischen Produkten)., 1050 Wien, Margaretenstr. 82. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1955.

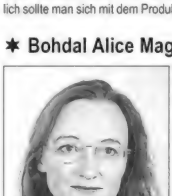
● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Einzelhandelskaufmannslehre und dem Lehrabschluß war ich 22 Jahre lang Filialleiter-Stellvertreter und Filialleiter bei der Firma LÖWA tätig. Seit April 1997 bin ich Gesellschafter bei der Firma VALE Handelsgmbh.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Eine Tätigkeit auszuüben, die Spaß macht und von der man auch leben kann. Risikobereitschaft zu zeigen und sich mit der Tätigkeit zu identifizieren. Erfolg bedeutet Anerkennung zu bekommen, die ich z.B. bei der Montage von Kästen bekomme, wenn der Kunde sieht, daß ich als Werkzeug nur einen Gummihammer brauche. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Bedingt durch die berufliche Tätigkeit, wird das Privatleben etwas in den Hintergrund gedrängt. Aber eine Trennung zwischen Beruf und Privatleben muß möglich sein, um ausspannen zu können. Als Angestellter arbeitete ich bis zu 70 Stunden in der Woche, jetzt sind es nicht viel weniger, aber die Zeit läßt sich besser einteilen. **Fühlen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, denn der momentane Zustand schafft mir Befriedigung und die ist wichtig. **Ihr Erfolgstip?** Die Ziele sollten nicht zu hoch angesetzt werden, denn wenn sie in kleineren Etappen zu formulieren sind, tritt früher der „kleine Erfolg" ein, denn ich bin der Ansicht, daß die „Step by Step" - Methode eine bessere ist. Wichtig ist auch mit Freude und persönlichem Einsatz an die Arbeit zu gehen. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als einer, der jederzeit für seine Freunde da ist, wenn es notwendig ist. **Was sind Ihre Ziele?** Mehrere Verkaufsgeschäfte, vor allem für Schuhe, zu eröffnen. **Anmerkung zum Erfolg?** Es ist unbedingt notwendig, flexibel und offen zu sein, für neue Produkte, die am Markt benötigt werden. Schließlich sollte man sich mit dem Produkt und der Tätigkeit identifizieren.

✱ Bohdal Alice Mag.



● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Tiempo Buch-Cafe-Bar., 1010 Wien, Hegelg. 9. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1964, Wien. Hobbies: Reisen, Lesen, Sprachen, Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura begann ich das Studium der Anglistik, Romanistik, Politikwissenschaft und Publizistik. Sechs Monate später begann ich Jus zu studieren und studierte die anderen Fächer nebenbei und schloß dieses 1989 ab. Anschließend absolvierte ich mein Gerichtsjahr und war dreieinhalb Jahre in einer Anwaltskanzlei tätig, hauptsächlich betraut mit Familienrecht. In Folge arbeitete ich an einem Projekt des Frauenministeriums mit, welches aber aus finanziellen Gründen scheiterte. Somit kehrte ich in die Anwaltskanzlei zurück. Nach einigen weiteren Monaten beschloß ich diese Tätigkeit endgültig zu beenden. Darauffolgend war ich für zwei Jahre in der Parlamentsdirektion im internationalen Dienst tätig. Mein Bereich erstreckte sich über die Organisation von Konferenzen und Besuchsprogrammen ausländischer Parlamentarier; ich betreute die verschiedensten Delegationen. Aus familiären Gründen wechselte ich in die Hausverwaltung und wurde durch meine Tätigkeit auf dieses Lokal aufmerksam. Nach umfangreichen Umbauarbeiten und abgelegter Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe eröffnete ich Ende November 1998 das Buch-Cafe. Alle Bücher aus der Buchhandlung können in das Lokal mitgenommen werden, um darin zu schmökern und sich vielleicht für das eine oder andere zu entscheiden.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind

Faktoren wie Flexibilität, Hartnäckigkeit, Durchhaltevermögen und Kenntnisse auf den verschiedensten Gebieten ebenso ausschlaggebend wie ausgedehnte Reisen, durch die ich mit unterschiedlichsten Kulturen umgehen und mich an deren Lebensumstände anzupassen lerne. Mein Unternehmen ist in Österreich neu und einzigartig. Meine Bücher sind nicht in Sachgebiete, sondern eher nach Ländern geordnet, mit der dazugehörigen Literatur und dem Kulinarium in Originalsprache. Das einzigartige ist die Kombination mit dem Lokal. Auch am Abend biete ich die Möglichkeit beides zu nutzen. Der Erfolg liegt im Neuen. **Ihre Ziele?** Mein Ziel liegt im Schaffen einer kommunikativen Atmosphäre und in der internationalen Ausrichtung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Reisen und das Lesen geben mir Energie. **Was ist für Sie Erfolg?** Das Wiederkommen der Kunden und Gäste, sprich das positive Feedback. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg liegt im Aneignen verschiedenster Wissensgebiete und nicht im sturen Verfolgen einer Linie. Man soll versuchen, in alle Richtungen zu sehen, viel auszuprobieren, Auslandserfahrungen zu sammeln und Fremdsprachen zu lernen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die Ursachen herausfinden, diese vor allem bei sich selbst suchen, ändern, verbessern, nicht entmutigen lassen und daraus lernen. **Ihr Motto?** Carpe diem.

✱ Böhm Edgar

● Steckbrief

Beruf: Unterhaltungschef. Funktion: Unterhaltungschef. Tätig bei: ORF-Landesstudio Niederösterreich., 1040 Wien, Argentinierstr. 30A. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Eva Gabriele, geb. Schaginger. Kinder: Sophie (1983) und Marie-Christine (1986). Eltern: Richard und Anna-Maria. Schöpferische Akte: Buch: „Das Österreichische Buch der Rekorde". Mitgliedschaften: Rotary. Hobbies: Sammeln von Erstausgaben österreichischer Autoren und Sport.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Ich wollte schon immer einen künstlerischen Beruf haben. Um diesem Wunsch näher zu kommen, habe ich begonnen, Theaterwissenschaften zu studieren. Im Jahre 1974 habe ich Kontakte zu Professor Ernst Haeusserman, dem damaligen Direktor des Theater in der Josefstadt, hergestellt. Er hat damals ein Institut für Kulturmanagement gegründet, welches als praktische Unterstützung für das Universitätsstudium konzipiert wurde. Ich war bei der Aufbauphase dabei und habe auch selbst diesen Lehrgang absolviert, was mir später zugute gekommen ist. In dieser Zeit habe ich viele Leute aus der Kunstbranche, unter anderem vom ORF kennengelernt, und im Jahre 1975 habe ich als Ferialpraktikant dort begonnen. Damals hat man beim ORF junge Leute gesucht, die gewissen Vorstellungen entsprachen, und ich wurde ziemlich schnell für interessante Aufgaben eingesetzt. In kurzer Zeit habe ich viele Positionen kennengelernt: Regieassistent, Redakteur, Autor und Regisseur. Eine Zeitlang habe ich die Kindersendung „Fortsetzung folgt nicht" präsentiert. Danach habe ich in anderen Bereichen beim Fernsehen gearbeitet, unter anderem bei internationalen Coproduktionen und bei großen Shows. 1989 wurde ich Leiter des Kinderfernsehens, wir waren damals 2,5 Stunden täglich auf Sendung. Es war eine sehr interessante und erfolgreiche Zeit. Im Jahre 1991 wurde ich, überraschend für mich, Programmleiter von Ö3. Das war meine erste Begegnung mit dem Medium Radio. Wir haben in einem jungen Team gearbeitet und haben sehr viel Neues kreiert. Im Jahre 1996 hat Generalintendant Zeiler mich mit der Produktion der Samstaghauptabendprogrammshow „Champion" beauftragt. Das war wieder ein Teamerfolg. Wir haben unsere gesetzten Ziele um 30% übererfüllt. Seit 1997 bin ich wieder beim Radio. Ich habe die neue Position, wie auch die vorigen, gern angenommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man sich gemeinsam ein Ziel setzt und dann in einer kollektiven Anstrengung dieses Ziel auch erreicht. Ich habe Erfolg immer nur als etwas Teilbares erlebt, nie als rein persönliches Eigentum. Wenn man Erfolg allein hat, dann kann man die Freude daran mit niemanden teilen, und das ist halb so schön. In unserer Branche, wo so viele verschiedene Berufe vorhanden sind, kann man nur von einem gemeinsamen Erfolg sprechen. Erfolg ist nicht nur immer ein Quoten- oder ein Reichweitenerfolg. Wichtig ist, daß man Themen plaziert, die plötzlich relevant sind und über die gesprochen wird. **Wie schaut Ihr privater Erfolg aus?** Ein Erfolg setzt auch ein harmonisches Privatleben voraus. Mein Erfolg ist, daß ich mit meiner Frau 25 Jahre glücklich zusammen bin. Wir führen ein sehr schönes intaktes Familienleben. **Wie erreicht man Erfolg?** Mit sehr großer Disziplin. Erfolg ist nichts Zufälliges. Ich habe großen Respekt vor den Menschen, die sich zum Beispiel nur durch Disziplin das Rauchen abgewöhnen. Das ist für mich Erfolg. Zu den Erfolgsvoraussetzungen gehören klare Zielsetzungen und das Erreichen von diesen Zielen mit Disziplin, Konsequenz und Fleiß. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Als ein teamorientierter Führer. Als meine Stärken sehen sie auch meine sehr klare Zielbeschreibung und die Gabe, gut zu motivieren. Ich apelliere nicht nur an die Vernunft, sonder auch an die Gefühle. Ich weiß, wie man ein Team für ein Ziel begeistern kann, um dann dieses Ziel gemeinsam erfolgreich erreichen zu können. **Genießen Sie Anerkennung?** Ja, die kommt einerseits von der Öffentlichkeit, die in unserer Branche normal ist, und andererseits von den Mitarbeitern, die ich aufbauen kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Zum großen Teil aus dem Sport, den ich regelmäßig betreibe und aus einem unerschütterlichen Optimismus. Ich bin ein absoluter Sanguiniker. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern und meine Lehrer. Die haben mir Hochachtung vor anderen beigebracht, die Gabe des Verzeihens und eine gewisse Leidensfähigkeit. Man muß mit Menschen duldsam sein und sie tolerieren können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Am Anfang bin ich sehr wehleidig. Dann baue ich mich selbst auf und orientiere mich an einem anderen Ziel. Zum Glück sind mir Niederlagen nicht so oft passiert. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg kann man nur gemeinsam erreichen. Wenn man glaubt, man kann Erfolg allein erreichen, dann liegt man völlig falsch.

Copyrighted material

✶ Böhm Helmut

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Böhm GmbH., 7100 Neusiedl am See, Neubergstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 29. Februar 1948, Wien. Mitgliedschaften: In der Kammer und diversen Arbeitsausschüssen. Hobbies: Regattasegeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Maschinenbau in Mödling (Abschluß 1958). Nach dem Bundesheer Volontär-Tätigkeit bei verschiedenen Firmen in Oberösterreich, Salzburg und München. Nach dieser Tätigkeit trat ich in den elterlichen Betrieb ein, der damals von meinem Vater geführt wurde. Wir waren ein kleines Transportunternehmen, welches 1945 gegründet wurde. Bei meinem Eintritt 1975 hatten wir 30 Mitarbeiter, und ich begann an der Seite meines Vaters Führungsaufgaben durchzuführen. Mit der Zeit sind alle Führungsaufgaben auf mich übergegangen. Als der Betrieb für den burgenländischen Raum zu groß wurde, überlegte ich, wie ich diesen Betrieb auf Dauer und mit Bestand weiterführen könnte. Von dieser Zeit an entwickelte sich der Betrieb laufend vorwärts. 1990 übersiedelten wir in ein modernes Betriebsgebäude. Der Aufbau des Unternehmens zeigt sich an der Anzahl der Beschäftigten, zur Zeit beschäftigen wir 170 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich mir ein Ziel vorgebe und dieses Ziel erreiche. Sei es durch Arbeitseinsatz oder durch neue Ideen. Um einen Betrieb erfolgreich zu führen, muß man der Konkurrenz immer einen Schritt voraus sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man ein Unternehmen von dieser Größenordnung erfolgreich führt, dann darf man sich wohl als erfolgreichen Geschäftsmann bezeichnen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gibt es verschiedene Beispiele. Es sind bei uns Entscheidungen getroffen worden, die sich erst nach zehn Jahren auswirken. Richtig entschieden haben wir bei der Auswahl der regionalen Gebiete, in denen wir tätig sind, also der Standorte unserer Deponien. Am Anfang zwar oft mit großen Widerständen, aber doch erfolgreich entschieden. Resultierend aus diesen Entscheidungen sind daraus heute wesentliche Stützpunkte der Firma geworden. **Was sind das für Deponien?** Wir haben verschiedene abgesicherte Bauschutt- und Aushubdeponien, die dem letzten Stand der Technik entsprechen. Der Betrieb hat bereits vor 15 Jahren mit Recycling begonnen. Wir sind heute in der Lage, bei einem Jahresaufkommen von 600.000 Tonnen 90 Prozent dem Recycling zuzuführen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich als erfolgreich, und das hilft mir, auch weiterhin erfolgreich zu agieren. **Sie betreiben als Hobby Regattasegeln, sehen Sie hier Parallelen zu Ihrem Beruf?** Ja, ich sehe sie in der Überwindung, die man im Segelsport genauso braucht. Um einen Sport erfolgreich zu betreiben, ist ein großes Maß an Willen notwendig. Und nur wer diesen Willen hat, kann ihn auch im Beruf umsetzen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Ich habe meine Frau von vornherein aus dem Betrieb herausgehalten. Wir vermeiden auch zu Hause Gespräche über meinen Betrieb und den meiner Frau. Sie ist sehr tolerant und hält mir bezüglich meines Betriebes den Rükken frei. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich versuche meine Mitarbeiter auf „meine Welle" zu bringen. Ich bin zu den Mitarbeitern sehr tolerant und lasse ihnen viel Freiraum. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In Zeiten, wo der LKW bereits „Staatsfeind Nummer 1" ist, haben wir erkannt, daß ein Transport von A nach B zu wenig sinnvoll ist und haben neue Produkte entwickelt. Das sind Schotterwerke, Recyclinganlagen, Dachbegrünungen, usw.. Diese Produkte werden dann aber auch zu 90 Prozent von uns selbst transportiert. Ein wesentlicher Teil unseres Erfolges liegt in den Deponien, diese wurden bereits vor 25 Jahren mit großem Weitblick geschaffen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Solange es kleine Niederlagen sind, ist es am besten, man vergißt sie. Größere Niederlagen habe ich nie erlitten. Um Niederlagen zu vermeiden, ist ein gutes Kontrollsystem nötig, und das haben wir. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ruhe, Urlaub und Entspannung gibt es bei mir nicht, ich muß immer in Bewegung sein. Aus permanenter Tätigkeit hole ich mir Kraft. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Auf Anerkennung lege ich nicht viel wert. Für mich sind Zahlen die beste Anerkennung. **Ihre Ziele?** Die Ziele, die ich bis jetzt erreichte habe, zu erhalten und etwas weniger zu arbeiten. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Es gibt auch heute noch immer Ideen, mit denen man anderen ein Stück voraus ist. Man soll sich nicht scheuen, neue Ideen auf den Markt zu bringen, aber dabei immer die Finanzen im Auge zu behalten. Erfolg kommt oft später als man es erwartet.

✶ Böhm Thomas

● Steckbrief

Beruf: Tiefbautechniker. Funktion: Unternehmer. Tätig bei: Surfshop Upside Down., 7100 Neusiedl/See, Untere Hauptstr. 150 und 7141 Podersdorf/See, Seeuferg. 13. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1969, Linz. Schöpferische Akte: Verfasser eines deutschen Surfmagazins. Hobbies: Windsurfen, Mountainbiken, Motorrad und Sport generell.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich besuchte nach der Volksschule (Sporthaus) die HTL und maturierte im Jahr 1989/90 (Tiefbau). Vor 10 Jahren übersiedelte ich nach Neusiedl und war fünf Jahre in meinem heutigen Geschäft angestellt. Seit vier Jahren bin ich selbständig. Ich arbeite acht Monate, dann bin ich vier Monate auf Reisen, in Australien, Südamerika, etc.. Vor drei Jahren habe ich auch einen Rekord aufgestellt: 59.88 km/h auf dem Surfbrett.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn man seine Vorstellungen verwirklicht und seine Ziele erreicht, ist das Erfolg. Natürlich spielen hier auch die Technik, das Material sowie Können und Glück eine Rolle. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe meine beruflichen Ziele zum Großteil erreicht und kann meine sportlichen Ziele, das heißt meine Hobbies, damit finanzieren. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Meine Freunde sehen mich positiv. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin glücklich und zufrieden. Ich brauche kein teures Auto, es muß nur groß sein, damit meine Surfausrüstung Platz findet. Die Lage des Geschäftes am Neusiedler See ist eine der besten Europas. Leider läßt die Fremdenverkehrswerbung rund um den See etwas zu wünschen übrig. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man muß sicher viel arbeiten und hinter dem Vorhaben stehen. Dann kommt auch das Geld. Ich habe den größten Windsurfshop Österreichs und auch die beste Beratung. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Mein Hobby war Windsurfen und daraus habe ich meinen Beruf gemacht. Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren **Sie diese?** Ich habe zwei Mitarbeiter, die natürlich über das Thema Windsurfen Kenntnisse haben müssen. Vier Monate Urlaub und Erfolg motivieren die Mitarbeiter. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen erlebt man immer wieder. Ich überlege kurze Zeit, was ich aus einer Niederlage lernen kann und was davon zu vergessen ist. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus meinem viermonatigen Urlaub, denn da habe ich Zeit zum Windsurfen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich habe den Preis „Shop of the year" erhalten und bin Verfasser eines deutschen Surfmagazins. **Leben Sie nach einer Devise?** Man sollte weltoffen sein und nicht dem Erfolg nachlaufen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Björn Dunkerbäk. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Man muß hinter jeder Sache stehen und sein Ziel konsequent verfolgen und der Job muß immer Spaß machen.

✶ Böhm-Juhasz Judith

● Steckbrief

Beruf: Fahrschullehrerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fahrschule Böhm-Juhasz,, 7100 Neusiedl am See, Eisenstädterstr. 4a. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Angela (1979), Raphael (1981) und Michaela (1984). Hobbies: Sport, Theater, Musik, Hund, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Gymnasium in Wien, Matura (1975), Publizistikstudium an der Universität (1976), Höhere Lehranstalt für Wirtschaftliche Berufe, Abi-Kurs Handelsakademie (1976-77), Mitarbeiterin bei diversen Speditionsfirmen, unter anderem ein Jahr bei Spedition Weiss, Länderbank, Fahrschullehrerprüfung, Fahrschule (1989), technische Matura, HTL, TU Wien, eigene Fahrschule seit 1998.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich habe keinen Erfolgsdruck. Erfolg ist zum Teil Glück und Zufriedenheit mit sich selbst. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn wir zählen zu den bestfunktionierendsten Fahrschulen in Neusiedl mit der größten Schüleranzahl. Die Menschen bestätigen mir Erfolg, und das macht mich glücklich. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Meiner Familie gefällt, daß ich einen Beruf habe und selbständig bin. Das rechnet sie mir hoch an. **Nach welchen Kriterien stellen sie Mitarbeiter ein?** Sie müssen fachlich kompetent und verläßlich sein und mit Kunden umgehen können. Ich beschäftige fünf fixe und zwei freiberufliche Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie diese?** Gute Mitarbeiter gehören so motiviert, daß sie die besten sein wollen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das ist mein Betriebsgeheimnis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Daß ich meinen Beruf mit Freude ausübe. Es ist einfach schön, festzustellen, daß die Schüler - egal welchen Alters - dankbar sind, wenn sie lernen dürfen und man ihnen als Wegbegleiter zur Seite stehen kann. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Es gibt immer Hochs und Tiefs. Ich war mit dem ersten Geschäftsjahr zufrieden, der Weg stimmt also. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung. Ich habe - vor allem in der Fahrschule - von Kollegen und Mitarbeitern gelernt, daß man mit jeder Situation fertig werden kann. Ich bin sehr ausgeglichen und kann mir meine Zeit frei einteilen. Meine Kinder sind selbständig, es läuft eigentlich so, wie man es sich nur wünschen kann. **Ihre Ziele?** Die Qualität beizubehalten, um an der Spitze zu bleiben. Vergrößern will ich nicht, denn das bedeutet mehr Sorgen und Risiko. Erstrebenswert scheint mir auch, in Zukunft auf mehr Freizeit zu achten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Meine fachliche Kompetenz wird mir immer wieder bestätigt. **Ihr Lebensmotto?** Positive Ausstrahlung und positives Denken. Der Mensch soll leben und richtig arbeiten. Ich arbeite um zu leben, denn Arbeit bedeutet für mich Glück. **Ihr Ratschlag für die jüngere Generation?** Klein anfangen, von der Pike auf lernen und mitarbeiten.

✶ Bolech Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Leiter. Tätig bei: Flughafen Wien AG, Airlines & Terminaldienste., 1300 Wien-Flughafen, Postfach 160. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1952. Hobbies: Langlaufen, Joggen, Musik, Gartenbau.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Im Juni 1971

maturierte ich am BRG in Eisenstadt, anschließend begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der WU Wien. Im April 1975 trat ich noch während des Studiums bei Austrian Airlines ein und war im Bereich Marktforschung tätig. 1976 machte ich das Magisterium (Thema Transport und Fremdenverkehr). Im November 1979 wurde ich Assistent der Direktion. Diese Funktion übte ich bis 1986 aus, dann wurde ich Verkaufsleiter der Austrian Airlines. 1989 wurde ich Leiter des Bereiches „Europa" und 1990 übernahm ich zusätzlich die Führung der damaligen Tochter „Austrian Air Services", gemeinsam mit einem Kollegen. 1993 schied ich aus und trat als Leiter des Geschäftsbereiches „Verkehr" (Abfertigung und Marketing) bei der Flughafen Wien AG ein. 1994 erhielt ich die Prokura und seit 1997 bin ich zuständig für den Bereich „Airlines & Terminaldienst" plus Vorfeldflächen.

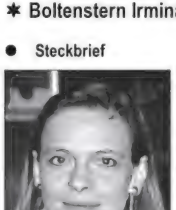
● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die berufliche Chance, das heißt Herausforderungen zu nutzen, gepaart mit fachlichem Wissen. Dies gelingt mit arbeitsorientiertem Verhalten (Teamfähigkeit) und mit dem Einbeziehen der Mitarbeiter, obwohl es manchmal schwierig ist. **Gab es Niederlagen?** Ja, Fehler hat man gemacht, manchmal fehlt die nötige Zeit und Ernsthaftigkeit, um diese zu behandeln. Emotionen spielen dabei auch mit, wobei auch die sachliche Analyse dazugehört. Wichtig ist es, daß man erkennt, daß man trotz des Fehlers am richtigen Weg ist. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem positiven Privatleben. Meine Devise lautet: ich tue das, was ich kann, so gut wie möglich. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Eine Trennung zwischen Beruf und Familie ist möglich, das heißt die private Harmonie hat ihre Auswirkung auch auf den Berufsbereich, jedoch die beruflichen Situationen haben im Privatleben nichts verloren. Wichtig ist meiner Ansicht nach die private Erfüllung (Ruhe mit sich und dem Partner). **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, für mich war Flexibilität sehr wichtig, das heißt sich der Situation anzupassen. **Gab es Vorbilder?** Ja, ein ehemaliger Vorgesetzter, welcher mich durch sein ausgeprägtes Kommunikationsverhalten und seine Persönlichkeit sehr beeindruckt hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Der Werdegang von Kindheit an war für mich wesentlich, das heißt, geprägt hat mich der Leistungsdruck im Gymnasium, wo ich längerfristig ein ausgeprägtes Selbstbewußtsein entwickelt habe. Auch Zufriedenheit zu erreichen war immer mein Ziel. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Ich stelle effiziente Handlungen in den Vordergrund, habe für Mitarbeiter immer ein offenes Ohr und verschaffe den Mitarbeitern Freiraum, um deren Fähigkeiten optimal einzusetzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein kooperativer Führungsstil ist für mich wichtig. Ebenso Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern, wobei außertourliche Leistungen auch finanziell abgegolten werden. Belobigung und Teamfähigkeit sind wesentliche Faktoren. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Durch meine Mitarbeiter, meine Lebensgefährtin, aber auch durch Vorgesetzte.

Welche Fähigkeiten und Eigenschaften sollte man besitzen, um in Ihrem Beruf erfolgreich zu sein? Flexibilität, Kommunikationsvermögen, um auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können, denn der Kunde bestimmt die Geschäfte, das heißt ein hohes Maß an Dienstleistungsbereitschaft gepaart mit Problemlösungskompetenz.

✱ Boltenstern Irmina Dr.

● Steckbrief



Beruf: Managerin. Funktion: Teilhaberin. Tätig bei: Sven Boltenstern., 1130 Wien, Schliessmanng. 17. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1958, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Sven. Kinder: Marie (1989). Eltern: Rudolf und Irmina. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Rotary - Club, Verband der Publizistik. Hobbies: Sport, Yoga, Lesen, Schreiben.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1972-77 besuchte ich die Höhere Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe in Bad Ischl, die ich mit Matura und Fachprüfung abschloß. 1977-78 war ich ein Jahr in Australien und in den USA auf Studienreise, studierte danach von 1978-79 Betriebswirtschaftslehre an der Universität Innsbruck und von 1979-86 Kommunikationswissenschaften und Psychologie an der Universität Wien. 1986 machte ich meine Promotion zum Dr. phil. und absolvierte Arbeitsaufenthalte in den USA, Großbritanien, Griechenland und Frankreich im Bereich Werbung und Organisation. 1988 heiratete ich Sven Boltenstern und 1989 kam unsere Tochter Marie zur Welt. 1997 Ausbildung zum Persönlichkeitstrainer und Wirtschaftscoach.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? An meiner Person sehe ich, wie wichtig es ist, die eigene Persönlichkeit weiter zu entwickeln. Entscheidungen zu treffen. Die Dinge mit Freude und hundertprozentig zu tun. Ich lasse mich nicht unter Druck setzen. Neue Ideen zu verwirklichen. Den Humur nicht verlieren und flexibel bleiben. Der Indikator meines Erfolges, der bin ich einerseits selbst und andererseits ein zufriedenstellendes Ergebnis für möglichst alle Beteiligten. Gutes Arbeitsklima und ein motiviertes Team. **Ihre Ziele?** In der persönlichkeitsorientierten Managementberatung zu arbeiten. Einzelcoaching und ei-

gene Seminare erarbeiten, leiten, organisieren, Bücher zu schreiben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und meinem Freundeskreis. Ich meditiere täglich und übe konzentrierte Körperarbeit aus. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Niederlage ist oft eine große Chance im Leben. Erfahrungsgemäß geht die Welt nicht unter wenn einmal etwas schiefgeht. Ich suchte nach den Fehlerquellen und mache es beim nächsten Mal anders. **Ihr Erfolgsrezept?** Jeder Mensch hat seine eigene Struktur, deshalb gibt es für mich kein allgemein gültiges Rezept. Wichtig ist mir, nicht nur vom Kopf zu agieren, sondern eine seelisch - geistig - körperliche Ausgewogenheit zu erlangen. Damit vertraue ich auf meine Intuition. Die nötige Abgrenzung zu Erfolgserwartugnen der anderen. Offen zu sein für andere Menschen und Meinungen. Was ich gut kann, zu machen und was ich weniger gut kann zu delegieren (wenn möglich). Verantwortung übernehmen, aber auch übergeben, das heißt, nicht zu glauben, alles selbst machen zu müssen. Klare Entscheidungen treffen und wenn Schwierigkeiten auftreten, diese nicht als mögliche Niederlage sehen, sondern als Herausforderung annehmen. Sich einen Ausgleich schaffen. **Ihr Lebensmotto?** Nur wenn es mir gut geht, geht es meiner Umwelt auch gut.

✶ Bondi de Antoni Anton Dr.

● Steckbrief

Beruf: Immobilienberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bondi Consult - Bondi Immobilien-Consulting GmbH., 1030 Wien, Neulingg. 37. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1958, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Alexandra (1990) und Cathrine (1993). Eltern: Anton und Katharina. Hobbies: Kinder, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist Beamter, meine Mutter Verkäuferin. Mich hat eine freie Erziehung in meinem Elternhaus geprägt. Meine Eltern meinten, daß ich selbst entscheiden sollte, was ich machen will und daß sie mich nach Möglichkeit unterstützen werden. Ich entschloß mich für das Studium der Rechtswissenschaften und absolvierte es in acht Semestern. Neben dem Studium arbeitete ich freiwillig beim Bundesheer und bin mit der Zeit zum Reserveoffizier avanciert. Diesen Weg kann ich jedem empfehlen. Erstens, man kann einsteigen und aufhören, wie es einem paßt, zweitens, ist es ein gut bezahlter Job. Wichtig ist, daß man lernt, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. 1981 war ich fertig und wußte, daß ich mit zwei Dingen nie etwas zu tun haben möchte, mit Immobilien und mit Insolvenzen. Ich wollte aber auch kein Rechtsanwalt oder Richter werden und interessierte mich eher für die Wirtschaft. Durch Zufall bekam ich eine Assistentenstelle am Insititut für Verfassungsrecht. Ich sah aber diese Tätigkeit nur als Übergang in die Wirtschaft. Parallel dazu bewarb ich mich bei einigen Personalbüros und ich bekam die Chance die Leitung der Rechtsabteilung bei einer der größten Immobilienfirmen zu übernehmen. Der Chef der Firma war nicht sicher, ob ich für diese Tätigkeit geeignet bin, weil ich praktisch keine Erfahrung in der Branche hatte. Er betrieb mit mir einen Kuhhandel - drei Monate Probezeit. Ich war zehn Jahre dort. Vom juristischen Bereich bin ich zum Verwaltungsbereich übergegangen, dann zum Bau- und Verkauf. Zum Schluß war ich Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft mit internationalen Immobilienprojekten. Mein Chef, ein fördernder Choleriker, prägte mich sehr. Er verlangte viel, hat mir aber sehr viel Freiraum gelassen und mich nach außen immer unterstützt. Bei ihm habe ich gelernt, viel selbst zu organisieren, war nach drei Jahren seine rechte Hand und habe alles gemacht, was zu machen war. Es war ein CA-Unternehmen und nach der Fusion kam ein anderer Chef, mit dem ich mich nicht verstand. Ich beschloß, zu gehen. Von Dr. Alexander Maculan bekam ich das Angebot, in eine internatinale Bau- und Development Firma einzusteigen. Ich blieb von 1992-96 und beschäftigte mich immer mehr mit Immobilien. Nach der Umstrukturierung traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Der Grund dafür war die Überzeugung, daß ich genug Erfahrung gesammelt hatte, um im eigenen Interesse selbständig agieren zu können. Gemeinsam mit einem Partner gründete ich ein Development-Unternehmen, das sich auf Moskau konzentrierte. Wir hatten Glück, sofort den Auftrag für den Bau der Zentrale der Bank Austria und in weiterer Folge für BASF und die Deutsche Commerzbank zu bekommen. Nach dem Crash in Rußland im August 1998 bin ich aus dieser Firma ausgestiegen, agiere aber nach wie vor als Geschäftsführer und konzentriere mich derzeit auf das neugegründete Unternehmen Bondi Consult mit dem Schwerpunkt der Tätigkeiten in Österreich und in Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflich ist es die richtige Definition von Zielen und das Erreichen dieser Ziele. Privat sollte es zu keinem Zielkonflikt mit dem Beruf kommen. Es ist Erfolg, wenn das Umfeld den Beruf akzeptiert und einem entgegenkommt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist ein Ruhepol, auf den ich mich zurückziehen kann und den ich als Ausgleich zum Beruf betrachte. Dort finde ich meine seelische Ruhe. Ich versuche, den beruflichen vom privaten Bereich zu trennen und Probleme der Firma nicht mit nach Hause zu nehmen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Immer offen für neue Tätigkeiten zu sein, die auch nicht unbedingt im eigenen Tätigkeitsbereich liegen. Bereit zu sein, sich zu verändern und dazuzulernen, realistische Ziele zu setzen und keinen Gespenstern nachzulaufen. Man darf sich nicht belügen lassen und man muß Mut und auch Konsequenz haben, nein zu sagen, wenn die Aufgabe die eigenen Möglichkeiten übersteigt. Das heißt, rechtzeitig zu selektieren. Im Geschäftsleben ist es sehr wichtig, daß man wieder den Weg findet, um mit Menschen zu sprechen, von denen man sich beruflich getrennt hat. Man muß Bekanntschaften pflegen und mit Menschen in Kontakt bleiben. Von Bedeutung ist es, die

Aufgaben zu teilen. Wir wickeln zu viert Geschäfte im Wert von zwei Milliarden Schilling ab. Das ist nur auf Kooperationsbasis möglich. Man arbeitet in der Gruppe und man teilt die Aufgaben unter den Profis auf. Das ist meiner Ansicht nach vernünftiger, als selbst zu expandieren. **Ihr Motto?** Flexibel bleiben und rechtzeitig reagieren.

✱ Bosch Paula

● Steckbrief

Beruf: Sommeliére. Funktion: Sommeliére. Tätig bei: Restaurant Tantris., 80805 München, Johann-Fichte-Str. 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1956, Riedlingen. Schöpferische Akte: Autorin von drei Weinbüchern, 1997 und 1998 für den aktuellen Weineinkauf und 100 Weintips „Auslesen" des Magazins der Süddeutschen Zeitung. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Bergwandern, Essen, Trinken.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater starb als ich noch sehr jung war, meine Mutter war berufstätig und so war ich schon früh auf mich allein gestellt. Ich besuchte das Gymnasium bis zur Mittleren Reife. Meine Leidenschaft war kochen und so machte ich eine zweijährige Lehre als Hauswirtschaftsgehilfin. Daran schloß sich ein einjähriges Praktikum in einem Vier-Personen-Haushalt in Heidelberg an. Danach machte ich noch eine zweijährige Lehre als Hotelfachfrau. Dort lernte ich natürlich alle Stationen in der Gastronomie kennen. Mit Wein bin ich eigentlich zum ersten Mal zu Hause in Kontakt gekommen, weil es bei uns zum Essen meist eine gute Flasche deutschen oder österreichischen Wein gab. Während meiner Lehre als Hotelfachfrau wurde dann mein Interesse richtig geweckt, denn im Service kam ich natürlich auch mit Wein, Weinkellern und Weinkarten in Berührung. Ich wollte mehr darüber wissen und lesen. Und im Getränkekunde-Unterricht hatte ich einen Weinfanatiker als Lehrer, der mich sehr förderte. Von ihm bekam ich zusätzliche Literatur, was für mich sehr wichtig war. Im Laufe meiner Ausbildung entdeckte ich dann Stück für Stück die einzelnen Gewächse. Ich fing an, jeden Wein, den ich probierte aufzuschreiben: Jahrgang, Rebsorte, Weingarten und Produzent. Für mich ist Wein ein Produkt mit sehr viel kulturellem Hintergrund, ist sehr eng mit den kulturellen Wurzeln und mit Tradition verbunden. Ich habe mir den Bereich Wein in der Gastronomie selbst erschlossen und mich darauf konzentriert, während ich im Service tätig war. Eine Sommersaison arbeitete ich im Service des Hotels Spitzingsee in Oberbayern und machte anschließend noch ein siebenmonatiges Praktikum in einem kleinen Familienbetrieb beim Bodensee. Danach war ich drei Jahre lang als Service-Mitarbeiterin im Restaurant Leimeister in Königstein tätig. Dieser Betrieb hatte eine ganz tolle Weinkarte und dort habe ich dann wirklich viel über Wein gelernt, über die Geschmacksrichtungen, über den Einkauf und die Weinproduzenten. In dieser Zeit besuchte ich erstmals Winzer auf Weingütern in Deutschland und Österreich. Dann arbeitete ich von 1981 bis Anfang 1985 als erste weibliche Sommeliére Deutschlands im Hotel Intercontinental in Köln. Ich übernahm dort, was Wein betraf, das ganze Service. Der dortige Direktor des Restaurants ließ mir freie Hand. Ich besuchte zahlreiche Weingüter in Bordeaux (L'Ecole du Vin Château Loudenne), in Burgund und in der Champagne. Außerdem besuchte ich viele Restaurants von Kollegen, besonders in Frankreich. Über einen ehemaligen Mitarbeiter aus Königstein kam ich dann nach Düsseldorf in das Restaurant Victorian. Von 1985-91 war ich dort Chef-Sommeliére und konnte meine Weinkenntnisse noch erweitern. Während dieser Zeit reiste ich oft nach Italien, Österreich, Frankreich, in die Schweiz und auch innerhalb Deutschlands, besonders in Baden-Baden. Anfang 1991 besuchte mich der Restaurant-Chef von Tantris München in Düsseldorf. Wenig später bot mir Fritz Eichbauer, Eigentümer des Tantris die Stelle als Sommeliére an. Seit 1991 bin ich als Sommeliére im Restaurant Tantris in München tätig. Das Restaurant hat zwei Sterne vom Guide Michelin und 19 Punkte vom Gault Millau. Unser aktueller Kellerbestand sind 80.000 Flaschen mit deutschen, italienischen, spanischen, französischen, österreichische und kalifornischen Weinen. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Freie Mitarbeiterin der Süddeutschen Zeitung für die Wein-Auslese im Wochenendmagazin, derzeitige Serie mit Rezepten von Herrn Witzigmann, zahlreiche Artikel für Life-Style-Magazine, diverse Vorträge.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Ich glaube, meine Natürlichkeit, die Art, wie ich mit Menschen umgehe. Ich weiß, wie ich mit den Leuten reden muß und bemühe mich, mit jedem so zu sprechen, wie er es gewohnt ist. Man muß den Menschen das Gefühl geben, daß man nur für sie da ist, daß sie respektiert werden und daß man sich freut, daß sie da sind. Dieses Gefühl vermitteln zu können, ist sicher ein Teil meines Erfolges. Das hat auch etwas mit meiner beruflichen Einstellung zu tun. Man muß die Gäste freundlich und mit Respekt behandeln und ihre Wünsche erfüllen. Besonders bei Wein ist es oft so, daß der Gast nicht das will, was er bereits kennt, sondern etwas dazulernen möchte, etwas Neues kennenlernen möchte. Da muß ich in ganz kurzer Zeit erfahren, was der Gast sonst trinkt, was ihm schmeckt, was er ausgeben möchte. Und dazu gehört natürlich auch viel Einfühlungsvermögen. Man muß auf den Gast eingehen - das spüren die Menschen und danken es einem mit Vertrauen. Ich empfehle den Leuten nicht nur einen Wein, ich erzähle ihnen auch noch eine Geschichte dazu, erkläre ihnen den Wein. Und das bleibt den Gästen im Gedächtnis, sie bekommen ein ganz anderes Gefühl für den Wein. Dieses Talent hat irgendwann jemand erkannt und mich auf die Idee gebracht, meine Geschichten aufzuschreiben. So entstanden dann meine Weinbücher. In meinem Beruf benötigt man Einfühlungsvermögen, Fingerspitzengefühl, Natürlichkeit im Umgang mit

Menschen und selbstverständlich auch fundiertes Fachwissen und sehr viel Erfahrung. Wein macht eigentlich mein ganzes Leben aus - auch im Urlaub. Essen und Trinken muß man schließlich immer. Man kann sagen, ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Erfolg ist auch ein gewisser Bekanntheitsgrad, und dazu gehören Medien. Das ist für mich ein ganz wichtiger Aspekt. Durch die Bücher, die ich geschrieben habe, wurde ich multipliziert, man wurde auf mich aufmerksam. Und das führte dann wieder zu weiterem Erfolg. Man trat an mich heran und wollte, daß ich für verschiedene Zeitungen schreibe, und das hat dann auch wieder zu meinem Erfolg beigetragen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie für Ihre Karriere?** Eigentlich gar keine. Der erste Impuls für meine Karriere kam zwar durch meine Familie, aber ich bin meinen Weg ganz allein gegangen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schwimme gern und gehe radfahren. Ich schöpfe auch Kraft aus einem Abendessen zu zweit. **Ihre Ziele?** In meinem Beruf als Sommeliere bin ich am Ziel. Ich habe die Spitze der Karriere erreicht. Ich kann nur noch etwas anderes machen. Ich sitze schon seit Jahren in verschiedenen Gremien als Jury-Mitglied, war Vize-Präsidentin der Sommelier-Union und könnte schon längst die Position der Präsidentin übernehmen. Aber ich kann diese Aufgabe aus zeitlichen Gründen nicht erfüllen. Deshalb habe ich darauf verzichtet und habe den anderen Platz gemacht. Denn es gibt Leute, die das brauchen, um im Beruf weiterzukommen. Ich fand, das solle jemand anders machen und für seine Karriere nutzen. Ich bin da, wo ich hinwollte. Mein Ziel ist jetzt: langsamer und weniger. Ich möchte mehr Zeit für mich und meine Hobbies haben, mehr Zeit zum Lesen, um wieder geistige Kraft zu schöpfen. Ich möchte meine Reserven wieder auffüllen. Ich könnte eine eigene Weinberatung, einen eigenen Weinladen machen oder ich könnte schreiben. Ein Ziel von mir ist, irgendwann eine gute Sendung über Wein im Fernsehen oder im Hörfunk zu machen. So etwas gibt es in Deutschland noch nicht und ich finde die Medien sehr wichtig. Aber dafür fehlt mir im Moment die Zeit. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich bin ein gläubiger Mensch und ich denke, es gibt einfach Dinge, die man nicht beeinflussen kann. Manche Dinge muß man hinnehmen, das kann man nicht ändern, da muß man einfach durch, Augen auf und weitermachen. Und ich würde versuchen, mit der Hilfe von Menschen, die mir nahe stehen, den Rückschlag zu überwinden. **Ihr Lebensmotto?** Man muß warten können, bis die Zeit reif für bestimmte Dinge ist. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Wer Erfolg haben will, muß fleißig sein und viel arbeiten. Außerdem gehört ein Quentchen Glück dazu. Man muß immer versuchen, ein bißchen besser zu sein als andere, die das gleiche machen. Das heißt, entweder hat man Talent oder man muß mehr dafür tun. Und man sollte zumindest eine Fremdsprache sprechen. Das ist heute im Geschäftsleben einfach eine Notwendigkeit. In unserem Beruf sind eigentlich französisch oder englisch die wichtigsten Sprachen. Außerdem würde ich jedem raten, am Anfang seiner Karriere in einem großen Konzern tätig zu sein, der auf der ganzen Welt Hotels hat, wo man dann günstig wohnen kann. Das hat mir damals sehr geholfen, denn das erleichtert das Reisen, z.B. zu Weingütern. **Ihr Tip für Erfolg?** Nichts mit Gewalt versuchen durchzusetzen.

✱ Bottari Maria

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: La Pasteria., 1090 Wien, Serviteng. 10. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1952, Trofaiach. Familienstand: Verheiratet mit Daniel. Kinder: Sophie (1980) und Veronique (1982). Hobbies: Schwimmen, Skaten, Fitneßstudio, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura war ich ein Jahr bei der CA beschäftigt, begann anschließend ein Dolmetschstudium (Englisch, Italienisch) in Graz, wanderte zwei Jahre später nach Italien aus, wo ich am Dante Alighieri Institut in Rom drei Jahre Italienisch studierte und 1976 mein Diplom machte. Bis 1982 war ich als Flugbegleiterin bei der AUA tätig, heiratete und wanderte nach Sizilien aus. 1986 kamen wir wieder nach Österreich zurück, wo ich mit meinem Mann dieses Geschäft eröffnete. Mein Mann stieg vor vier Jahren aus dem Geschäft aus und seither führe ich den Betrieb allein. Zu 80 Prozent liefern wir an die Gastronomie, Schwerpunkt sind italienische Lebensmittel, vor allem frische Teigwaren - besonders dieser Bereich war eine Marktlücke - in Italien gibt es solche Geschäfte in jedem kleinen Ort. Heute liefern wir an In-Lokale ebenso wie an Großküchen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich kein großer, globaler Begriff, sondern setzt sich aus vielen kleinen, positiven Bereichen zusammen. Jede kleine Aktion, die erfolgreich abgeschlossen wird, ist für mich Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, nachdem mein Mann aus dem Geschäft ausstieg und ich es selbst leite, läuft es besser als zuvor. Zu mir kamen auch diverse Zeitschriften, die über mich berichteten - auch das bestätigt mich, und ich fühle mich erfolgreich. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Meine Eltern und Geschwister sehen mich ebenso erfolgreich wie Freunde. Für meinen Mann und meine Kinder ist es normal und für meine Mitarbeiter bin ich vielleicht ein lästiges Übel, allgemein sehen Außenstehende aber, daß ich das Geschäft mit steigenden Umsätzen führe und ich in der Gastronomie relativ bekannt bin. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Job bei der AUA zu bekommen war für mich ein großer Erfolg, sonst waren es viele kleine Entscheidungen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Produkt gab es sonst kaum und ich habe wenig Konkurrenz. Wesentlich sind mein flexibles Eingehen auf Kundenwünsche, die Qualität und das Service. Für mich ist jeder Kunde ein Freund und ich bemühe mich um jeden. Ich arbeite gern mit Menschen und komme ihnen gern entgegen. Meinen Beruf liebe ich aus ganzem Herzen und verlange von meinen Mitarbeitern dasselbe. Ich mache auch in jedem Bereich selbst mit, interessiere mich für alles und bin überall selbst aktiv. **Welche Rolle spielt**

die Familie? Mir ist das Private wichtiger als der Beruf. **Und welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich lege Wert auf Mitarbeiter, auf die ich mich verlassen kann. Derzeit beschäftige ich drei Angestellte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sie müssen mitdenken, mitarbeiten und sie müssen sich voll auf mein Geschäft konzentrieren. **Wie motivieren Sie diese?** Motivation spielt deshalb keine große Rolle, weil wir soviel Arbeit haben, die in kurzer Zeit gemacht werden muß. Allein das motiviert, sonst bleibt für Motivation kaum Zeit. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich kann aus jeder Situation das beste machen. Wenn man Mißerfolg nicht will, wird man ihn auch nicht haben, deshalb gibt es für mich kaum Niederlagen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn etwas gemacht werde muß, muß ich es einfach machen, auch wenn ich eigentlich faul bin. Wenn ich muß, kann ich auch. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch Lob der Kunden, positive Pressemeldungen (Brigitte, Standard, Visa-Magazin, Gault Millau, etc.) und durch die Lokale, die wir beliefern, ebenso wie durch Mundpropaganda. **Ihr Lebensmotto?** Wer will, der kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Von den Italienern habe ich gelernt, zuerst abwarten, nachdenken und auch wenn man etwas Negatives zum Ausdruck bringen muß, es immer humorvoll und trokken sagen - so kommt man im Umgang mit Menschen besser weiter. Manchmal kann man auch mit „Dummstellen" etwas erreichen - z.B. bei Behörden. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn man Erfolg nicht krampfhaft sucht, fällt er einem leichter zu, dabei ist Konsequenz im Einhalten seiner Linie aber durchaus wichtig. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß auf andere Menschen eingehen, deren Meinung wichtig und sich selbst nicht allzu wichtig nehmen.

✱ Brader Erwin

● Steckbrief

Beruf: Konditormeister. Funktion: Backstubenleiter. Tätig bei: Cafe Gerstner GmbH. Nf. KG., 1010 Wien, Kärntnerstr. 11-15. Familienstand: Verheiratet mit Aggi. Kinder: Peter (1971) und Werner (1974). Hobbies: Garten, Münzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Lehre als Konditor, schloß diese 1960 ab und verbrachte noch ein halbes Jahr im Unternehmen. Anschließend wechselte ich in eine Lebkuchen- und Wachsziehererzeugung. Dieser Tätigkeit ging ich ein weiteres halbes Jahr nach. 1962 begann ich zum ersten Mal bei der K. u. K. Hofzuckerbäckerei Gerstner im Konditoreibereich zu arbeiten und absolvierte die Meisterprüfung. Nach einer kurzen Unterbrechung - auf Grund von Saisonerfahrungen in Velden - kehrte ich für eine Zeitspanne von drei Jahren zu Gerstner, aber nun im Küchenbereich, zurück. Ich wollte Auslandserfahrungen sammeln und wurde in einem renommierten, englischen Hotel einer von 40 Zuckerbäckern. Im Herbst 1968 kam ich ein drittes und auch letztes Mal zu Gerstner. Es wurde ein Backstubenleiter gesucht, man übertrug mir diese verantwortungsvolle Position. Seit 1972 bin ich in diesem Umfeld tätig und führe 14 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ein umfangreiches Repertoire an vielfältigen, erprobten Arbeitsweisen und langjährige Erfahrung, gepaart mit Engagement, Kreativität, Fleiß und Verläßlichkeit garantieren mir Erfolg am Arbeitsplatz. Die Erfahrung hat mir gezeigt, daß die Zusammenarbeit sich im Team, sowohl auf fachlicher als auch auf zwischenmenschlicher Ebene, sehr positiv auswirkt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Als ich bei Gerstner tätig wurde, war mein größter Wunsch die Backstubenleitung zu übernehmen. Dies habe ich erreicht und es bedeutet für mich großen Erfolg. **Ihre Ziele?** Im Unternehmen weiterhin optimal tätig zu sein. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus meiner Familie und aus der Freude an meinem Beruf. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu werden sind Eigenschaften wie Ausgeglichenheit, Ehrgeiz, Eigenverantwortung, Freude an der Tätigkeit und der Glaube an sich selbst Grundvoraussetzungen. Diese führen zu einer Veränderung, welche man erkennen, dann aber auch akzeptieren und zulassen muß.

✱ Brauer Arik

● Steckbrief

Beruf: Maler, Musiker. Funktion: Selbst. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1929, Wien. Familienstand: Neomi. Kinder: Timna (1961), Talia (1963) und Ruth (1972). Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen über die eigenen Werke, Märchenbücher für Kinder, „Zigeunerziege" (Kurzgeschichten), „Das Runde fliegt" (Sachbuch über persönlich Erlebtes), über 10 Schallplatten mit Musicals, Chansons und hebräischen Volksliedern. Hobbies: Sport, Alpinismus, Skifahren, Surfen und Reiten.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Unter den Nazis konnte ich nur bis zu meinem 13. Lebensjahr zur Schule gehen und mußte mir mein Allgemeinwissen anlesen, hier geht mir heute manchmal etwas ab, obwohl ich 6 Sprachen spreche. 1945 ging ich mit 16 an die Akademie der bildenden Künste und nach meiner Ausbildung reiste ich 1951 nach Paris, Algerien, Nordafrika und Israel. In Israel lebte ich

Copyrighted material

von 1958-65. Meine Karriere machte ich in Israel und Paris. Meine erste erfolgreiche Ausstellung war in Paris und mit einer Wanderausstellung (Wr. Schule des phantastischen Realismus), die von 1960-61 auf der ganzen Welt gezeigt wurde, wurden meine Werke bekannt. Seither habe ich ständig auf der ganzen Welt ausgestellt. In meiner Anfangszeit musizierte ich in Paris mit meiner Frau und so sind auch mehrere Platten mit Chansons und hebräischen Volksliedern entstanden. In Österreich ist die Platte „Arik Brauer" mit Wiener Chansons 1971 bekannt geworden und hat 2 goldene Schallplatten erreicht. In den 70er Jahren entstand mein erstes Musical „Alles was Flügel hat fliegt", in den 80er Jahren machte ich für die Wiener Festwochen das Singspiel „Sieben auf einen Streich" und in den 90er Jahren „Sesam öffne dich". Daneben entwarf ich Bühnenbilder, unter anderem für die Opernhäuser in Wien, Zürich und Paris (für mich war Paris optimal). Im Bereich Architektur entwarf ich das „Brauer Haus", die Autobahnraststation Lindach, die Kirche am Tabor und baue zur Zeit in Israel an einer Piazza. **Sonstige Tätigkeiten?** Von 1985-97 unterrichtete ich an der Akademie für bildende Künste.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Anerkennung zu bekommen. Die Folgen dieser Anerkennung sind Geld, materielle Güter, Bewunderung und Akzeptanz. Einen Beitrag zur Kulturgeschichte zu leisten. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich bekomme relative Anerkennung. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen ein erfolgreiches Leben, das in geordneten Bahnen verläuft und eine intakte Familie. Kollegen sind geteilter Meinung, wobei der Neid eine große Rolle spielt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Intelligenz als allumfassende Grundlage, das Glück, zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein. Irgendwann setzt eine Dynamik ein und man wird von den Medien zu einer Symbolfigur hochstilisiert. Die Begabung wird irgendwann erkannt, dann kann der Erfolg auch nicht ausbleiben, denn Kunst ist auch ein Wirtschaftszweig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Selbstbewußtsein, eine Portion Chuzpe und Durchsetzungsvermögen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich brauche ein ausbalanciertes Leben, um in Ruhe arbeiten zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Breughel, Bosch und Dali. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Positive Reaktionen von Kritikern und Publikum. Ab einem gewissen Level ist Lob selbstverständlich. **Kennen Sie Niederlagen?** Mein erstes Musical „Alles was Flügel hat fliegt" wurde stark kritisiert und ich wußte, daß ich dabei auch Fehler gemacht hatte. Aber für einen erfolgreichen ist ein nur kleiner Erfolg schon eine Niederlage. Ich habe 15 Jahre die USA mit Ausstellungen bestürmt, ohne sie erobert zu haben, trotzdem verkaufte ich dort viel. **Wie gehen Sie damit um?** Schwächen nagen an mir, aber bei Neid habe ich eine sehr dicke Haut. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem harmonischen Familienleben und einer intimen Beziehung zur Natur. **Ihre Ziele?** Der weitere Erfolg meines Werkes wird vom Lauf der Kunstgeschichte abhängen und nicht mehr von meinem Talent. **Ihr Lebensmotto?** Ich meisterte immer alle Probleme durch leidenschaftliches Arbeiten. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Es gibt keinen Trick, wie man große Ausstellungen macht, das ist abhängig von der Person und der Umgebung. Wichtig ist, daß man etwas macht, das für die Gesellschaft einen hohen Wert hat und von ihr auch honoriert wird.

✱ Bräuer-Fränzl Lucie Prof.

● Steckbrief

Beruf: Solotänzerin der Wiener Staatsoper, Choreographin und Tanzmeisterin. Funktion: Inhaberin und Leiterin. Tätig bei: Tanzschule Prof. Willy Fränzl., 1030 Wien, Am Heumarkt 6. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1922. Kinder: Elisabeth.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? 1929 begann ich als Ballettelevin in der Ballettschule der Wiener Staatsoper (Leitung: Sascha Leonjew). Meine damaligen Lehrer waren unter anderem Adele Kräusenecker, Hedy Pfundmayer, Risa Dirtl und mein späterer Ehemann, Willy Fränzl. Von 1932-36 absolvierte ich vier Klassen des Realgymnasiums und 1939 wurde ich Ballettmitglied der Wiener Staatsoper. Den Ballettsolistenvertrag an der Wiener Staatsoper erhielt ich 1946, im gleichen Jahr erfolgte die Heirat mit Prof. Willy Fränzl und auch die Lehrtätigkeit in der Tanzschule meines Mannes am Heumarkt. 1947 kam meine Tochter auf die Welt. Ab Kriegsende bis zur Opernwiedereröffnung habe ich in allen Operneinlagen und Ballettabenden sowohl im Theater an der Wien, als auch in der Volksoper wo die Staatsoper inzwischen untergebracht war, bis zu 25 Mal im Monat mitgewirkt und anschließend bis zu meiner Pensionierung wieder in der Wiener Staatsoper. Während dieser Zeit wirkte ich bei den Bregenzer- und Salzburger Festspielen mit und tätigte zahlreiche Auslandsgastspiele in Deutschland, Schweden, Polen, usw. 1962 legte ich die Tanzmeisterprüfung im Gesellschaftstanz ab, 1967 erfolgte der Pensionsantritt und von 1968-72 war ich Trainingsleiterin bei Dia Luca an der Wiener Volksoper. Als Lehrerin in der Ballettschule der Bundestheater war ich von 1980-82 tätig. 1982 verstarb mein Mann und seither führe ich die Tanzschule mit zwei Tanzlehrern und meiner Tochter weiter. Wir führen auch die Eröffnungen einiger Ballveranstaltungen (Pharmazie-, Philharmoniker-, Alt - Hietzingerball, u.a.) durch. Von 1988-90 war ich wieder Trainingsleiterin an der Wiener Volksoper bei Susanne Kirnbauer.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Den gewählten Beruf bis heute auszuüben und das Wissen weiterzugeben. Dies gelingt mit Liebe zum Beruf, durch Freude an der Tätigkeit, mit Durchhaltevermögen und mit Ehrgeiz. Das Talent und die körperliche Konstitution gehören auch dazu. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die hat es gegeben, speziell während meiner aktiven Zeit als Ballettsolistin, man lernt damit umzugehen. Es ist ein Lernprozeß, wichtig ist sich nicht fallen zu lassen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit. Diese Einstellung und dieses Empfinden hatte

Copyrighted material

DIE BÖRSE FÜR BUSINESS ANGELS

i² (ideen x investment)

WIR VERMITTELN KAPITAL – EFFIZIENT, UNABHÄNGIG UND DISKRET ...

Sie führen ein wachstumsstarkes Unternehmen und brauchen dafür Kapital? i² vermittelt Ihnen erfahrene Investoren, die mit Kapital und Zeit beim Unternehmensaufbau mitwirken.

Sie sind ein erfahrener Investor, der sich direkt an einem ideenreichen Unternehmen beteiligen will? Bei i² finden Sie Unternehmen aller Branchen mit innovativen Projekten und hohem Renditepotential.

Für nähere Informationen besuchen Sie bitte unsere Homepage:
www.innovation.co.at

Innovationsagentur i² (ideen x investment)
1020 Wien, Taborstraße 10, Tel. +43 1 216 52 93 0
eMail: innov@innovation.co.at

INNOVATIONSAGENTUR
Wir unterstützen Ideen.

Copyrighted material

ich bereits seit meiner frühesten Kindheit, in der ich als Ballettelevin tätig war. **Gab es für Sie Vorbilder?** Ja, aber es waren zu viele um sie zu nennen. Mein Mann war seinerzeit ein ganz wichtiges Vorbild für mich. Bedingt durch seinen Einsatz, seine künstlerische Qualifikation und seinen Ehrgeiz hat er mich sehr beeindruckt. **Wodurch unterscheiden Sie sich vom Mitbewerb?** In meiner Tanzschule wird großer Wert auf entsprechende Kleidung gelegt. Speziell in den Junioren-Anfängerkursen sind Handschuhe Pflicht. Die Möglichkeit den Gesellschaftstanz zu lernen, gibt es auf Grund des entsprechend umfangreichen Kursangebotes vom Kleinkind bis zu den Großeltern. **Wie sehen Sie Familie und Beruf?** In meiner Ehe ließ sich Beruf und Privatleben nicht trennen, da mein Mann und ich im selben Fach tätig waren. Auch in meinen Kinder- und Jugendjahren war für mich immer das Ballett wichtig, das ist soweit gegangen, daß meine Eltern aufs Land fuhren und ich in Wien bei meiner Großmutter blieb, da ich Auftritte hatte. Ich wollte jede Gelegenheit nutzen um von den Kapazitäten etwas zu lernen. Ich vertrat immer die Meinung, Dinge, die ich mache, als wichtig empfinden zu müssen. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, ich habe mich immer auf die nächste Aufgabe gefreut. Ebenso verlor ich nie das Interesse am Ballett. Als Pädagogin ist es sicher notwendig, eine große Portion Kommunikationsbereitschaft zu besitzen. **Welche Persönlichkeiten des heutigen Ballett sind durch ihre Schule gegangen?** Es waren sehr viele, ich möchte nur einige nennen, das ist kein Anspruch auf Vollständigkeit: Christa Zimmerl, Karl Musil, Michael Birkmayer, Susanne Kirnbauer, Jolantha Seyfried, Erika Zlocha, Christian Musil, u.v.a. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Während meiner aktiven Zeit als Ballettsolistin war für mich neben der fachlichen Kompetenz (Technik und Körper) wichtig, den hierfür notwendigen künstlerischen Ausdruck zu vermitteln. Ausdrucksstärke gehört meiner Ansicht nach ebenfalls zum Ballett. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als ein Arbeitstier, der Beruf war für mich immer von Wichtigkeit. **Ihr Erfolgstip?** Wenn man einen Beruf gewählt hat, muß man diese Tätigkeit mit Überzeugung und viel Freude ausüben. Auch wenn Rückschläge eintreten, darf man nicht den Kopf hängen lassen. Vielmehr ist es dann notwendig mit der nötigen Kraft und hohem Einsatz auf den neuen Weg zu kommen. Speziell die Selbständigkeit von Kindern und Jugendlichen zu forcieren, liegt mir sehr am Herzen. Gerade in der heutigen Zeit ist es von Bedeutung den Ehrgeiz und Kreativität in diesem Alter zu unterstützen, dann werden auch sicher die gesteckten Ziele erreicht.

✶ Brauneis Karin Mag.

● Steckbrief

Beruf: Volkswirtin. Funktion: Projektmanagerin. Tätig bei: Innovationsagentur GesmbH., 1020 Wien, Taborstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1962, Wien. Eltern: Erwin Allmer und Ingrid Nadler. Hobbies: Diverse Sportarten (wie Marathon, Tauchen, Laufen, Skitouren gehen), Reisen, Lesen und Kultur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meiner Matura habe ich parallel zu meinem Volkswirtschaftsstudium in der Auslandsabteilung der Länderbank AG meine berufliche Laufbahn begonnen. Ich profitierte dabei von der Verbindung von Theorie und Praxis. Nach einer sechsjährigen Tätigkeit bei der Länderbank war die Zeit für einen Unternehmenswechsel reif, um weitere Erfahrungen zu sammeln. So kam ich zur Bohmann Druck- und Verlags GmbH & Co KG, wo ich für Redaktion und Anzeigen des Magazins „Austria innovativ" zuständig war. Nach meiner Sponsion trat ich als Kundenbetreuerin in die Österreichische Investitionskredit AG ein und betreute dort vier Jahre lang Industriekunden aus den verschiedensten Bereichen. Im letzten Jahr legte ich, zur Vervollständigung meiner wirtschaftlichen Ausbildung die Prüfung zum Bilanzbuchhalter ab. Danach arbeitete ich in der Kanzlei Geier-Mayer & Co, und bekam dabei Einblick in die Prüfungstätigkeit sowie die Steuerberatung. Dabei erkannte ich aber auch, daß ich gern meine gesamten unternehmerischen Fähigkeiten einsetzen möchte. Infolgedessen entschloß ich mich für den Aufbau eines neuen Projektes, der „Business Angels Börse" im Rahmen der Innovationsagentur. Ziel dieses Projektes ist die Vermittlung von unternehmerisch denkenden Investoren an ideenreiche, schnell wachsende Unternehmen zwecks einer Direktbeteiligung. Für mich war und bleibt es eine spannende Tätigkeit, ein Projekt zu entwickeln und erfolgreich zu etablieren. Derzeit entsteht ein österreichweites Netzwerk mit regionalen Partnern. Motiviert durch die vielen neuen Geschäftsideen der Unternehmer, die ich betreute, sowie durch die Zusammenarbeit mit erfahrenen Investoren, entschloß ich mich, mit Beginn 2000 selbständig zu machen. Im Rahmen dieser neuen Herausforderung, werde ich meine Erkenntnisse und Kontakte einbringen um damit junge Unternehmer bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Geschäftsideen zu unterstützen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es mir gemeinsam mit meiner Kollegin gelungen ist, Enthusiasmus und mit wenig Budget ein Projekt wie eine Business Angels Börse bekannt zu machen.. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Idee umzusetzen, an die ich glaube, und bei der ich mir selbst treu bleiben kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Es ist wichtig sich Offenheit für Neues zu bewahren und konsequent hinter einer Idee zu stehen, und auch in schwierigen Zeiten durchzuhalten. Außer Fachwissen ist es wichtig, sich auf das eigene unternehmerische Gespür zu verlassen und auch soziale Kompetenz einzubringen. **Was empfinden Sie als Niederlage und wie gehen Sie damit um?** Meine Erfahrung hat mir gezeigt, daß Niederlagen dazu da sind, um aus ihnen zu lernen. Wichtig dabei ist, sie als Herausforderung

zu betrachten und einen Lösungsansatz zu suchen. **Welche Rolle spielt der private Bereich?** Der Privatbereich gibt mir die Möglichkeit, Abstand von Beruf zu gewinnen und dadurch meine Kreativität zu steigern. Wirklich glücklich bin ich, wenn es mir gelingt eine interessante Tätigkeit mit einem glücklichen Privatleben zu verbinden. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich möchte mein Leben mit sinnvollen beruflichen Aufgaben erfüllen, um später rückblickend sagen zu können „das war mein Lebenswerk". Mir ist wichtig, meine Lebendigkeit und Offenheit zu bewahren, um Mensch und Natur kreativ wahrnehmen zu können. Die Problemlösungskapazität möchte ich weiter ausbilden, immer nach vorn schauen und ein positives ereignisreiches Leben führen.

✶ Breininger August Prof. KommR.

● Steckbrief

Beruf: Bürgermeister, Buch-, Kunst-, Musikalien- und Papierhändler. Funktion: Bürgermeister, Abg. zum nö. Landtag Geboren - Datum, Ort: 14. September 1944, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Mag. Nadja (1969), Dr. Nikolaus (1971) und Clemens (1979). Schöpferische Akte: Badener Führer (Souvenir aus Baden), Buchbeiträge zu Festschriften (z.B. Gen. Dir. Dr. Stumvoll, Alt-Bürgermeister HR Prof. Viktor Wallner), Kulturmodelle für NÖ, Theaterrezensionen von 1964-1974. Hobbies: Lesen, Theater, Tennis, diverse Sportarten.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Matura am humanistischen Gymnasium in Baden 1962, 1963 Reserveoffiziersausbildung. Danach bis 1965 die Buch- und Papierhändlerlehre mit Abschluß als Landesbester. Seit 1968 selbständiger Kaufmann und Inhaber der Buch- und Papierhandlung Mohr. Seit 1970 im Gemeinderat Baden. Von 1975 bis 1988 Bezirksstellen-Obmann der Handelskammer Baden (Wirtschaftskammer) und von 1975 bis 1995 Bundesgremialvorsteher des österreichischen Papierhandels. Seit 1983 Abgeordneter zum NÖ Landtag und Kultursprecher der ÖVP-Fraktion sowie Obmann des Kulturausschusses. Seit 1988 Bürgermeister der Stadt Baden und seit 1989 Präsident des Österreichischen Heilbäder- und Kurorteverbandes. Seit 1991 Kommerzialrat beim Landesgericht Wr. Neustadt, 1992 Berufstitel Professor. 1995 Präsident der NÖ Gesellschaft für Kunst und Kultur. Als Abgeordneter des Bezirks Baden im NÖ Landtag vor allem in den Bereichen Wirtschaft, Fremdenverkehr und Kultur tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit materiellen oder finanziellen Begriffen zu tun. Erfolg ist für mich immer das Erreichen von Zielen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich wollte eigentlich immer schon für meine Stadt arbeiten: Ich ging hier zur Schule, habe mich immer in Baden aufgehalten und diese Stadt nie länger als drei Wochen verlassen. Ich bin ein begeisterter Badener und möchte in keiner anderen Stadt leben.

Was ist für die Ausübung Ihrer Funktion wichtig? Man sollte immer nur davon sprechen, wovon man auch Ahnung hat. Es zeigt sich in jeder Diskussion, ob sich jemand in der Materie auskennt. In einer Stadt gibt es kein Ausweichen; man wird täglich geprüft, ob man alles erledigt hat, was man versprochen hat. Mein Ziel war es, für Baden ein weiterführendes Leitbild zu entwickeln. Die Römertherme wird 1999/2000 eröffnet. Sie ist die Zusammenführung eines bestehenden ehemaligen Freibades mit einem Hallenbad zu einer Gesellschaftstherme. In Kombination mit dem Stadttheater und dem Congress-Casino ergibt das ein urbanes Angebot von besonderer Qualität. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Berufliche und politische Eigeninitiative. Ich bin also ein Selfmade-Man, der nie mit Übereifer professionell sein wollte, sondern vieles einfach pragmatisch macht. Daß ich mit der Zeit ein Teamarbeiter wurde, verdanke ich eigentlich der Politik. Beamte und Mandatare stehen loyal zur Stadt und gehen für sie durch dick und dünn. In der Politik lernte ich auch Geduld und Zuhören. Ebenso eine soziale Einstellung zur Gesellschaft. Zum Erfolg gehören Ausdauer, Begabung, rasche Auffassungsgabe und auch Talent sowie das Einkalkulieren der zu erwartenden Gegenreaktion. Ich gehe selten mit dem Zeitgeist.

Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Ja. Als Bürgermeister von Baden strebe ich keine weiteren Optionen an. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau ist der ideale Ausgleich zu Politik und Theorie. Mit meiner Familie kann ich sehr zufrieden sein. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine große: Man darf nur vordergründiger Anerkennung und Lob nicht erliegen und nie in die Komplimentfalle gehen. Man muß Komplimente immer in Frage stellen und gegebenenfalls zurückweisen. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind hart. Man muß aber notfalls mit ihnen leben.

✶ Brenner Anne

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Blossomtime., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 36. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1956, Genf. Familienstand: Verheiratet mit Herbert. Kinder: Gabriel (1986) und Veronika (1988). Eltern: Raymond und Yvonne. Hobbies: Meditation, Gartengestaltung, Dekorationen zu kreieren, mit der Familie Zeit zu verbringen, Freunde einzuladen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte in der Schweiz eine Ausbildung zur Kauffrau und fing an, in einem Geschäft für italienische Designermöbel zu arbeiten. Danach war ich noch bei einigen anderen

Meine langjährige Beschäftigung mit Yoga, das mir Kraft und Motivation gibt.

Firmen beschäftigt und im Laufe der Zeit erreichte ich die Position der Leiterin eines Unternehmens für italienische Designmöbel. Mein Wunsch war es aber, mich selbständig zu machen, und ich eröffnete ein Geschäft für englischen Tee und diverse Artikel aus England. Dieses Geschäft erwies sich als Erfolg, ich erweiterte das Geschäft, mußte es aber dann verkaufen und kam durch meine Heirat nach Wien. 1990 eröffnete ich ein Geschäft für Geschenkartikel, Trachten und Schmuck. Bald wurde aber die Geschäftsfläche zu klein, ich kaufte eine größere Lokalität und vergrößerte mein Sortiment. Heute arbeite ich mit einem Partner aus Indien zusammen und wir bieten auch indische Kleidung mit Nationalmotiven an. Im Frühling und Herbst machen wir Modeschauen, wo wir unsere Freunde und Kunden einladen. Für uns ist es sehr wichtig, einen offenen, freundschaftlichen Stil mit unseren Kunden zu pflegen und wir sind bestrebt, daß sich jeder bei uns wohlfühlt. Wir haben großes Vertrauen unseren Kunden gegenüber, der Kunde kann das Kleidungsstück mit nach Hause nehmen, um es dort anzuprobieren und mit der nächsten Umgebung zu besprechen. Zu unseren Aktivitäten gehört die Teilnahme an diversen Bezirksfesten, wo die Leute die Möglichkeit haben, uns besser kennenzulernen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, ein Geschäft zu führen, wo ich schöne Dinge verkaufen kann, von deren Qualität ich überzeugt bin. Wir suchen unsere Ware mit Liebe aus und freuen uns, wenn sie bei den Kunden gut ankommt. Erfolg bedeutet für mich, meinen Kunden Freude zu vermitteln und zu ihnen ein freundschaftliches Verhältnis aufzubauen. Privat bedeutet Erfolg für mich geistige Evolution. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Meine langjährige Beschäftigung mit Yoga, das mir Kraft und Motivation gibt. Wichtig ist mein harmonisches Familienleben, wo jeder jeden gut versteht und wo eine gute Stimmung geteilt wird. **Ihre Ziele?** Das ich von meinem Geschäft gut leben kann, daß unser Familienleben noch harmonischer wird und daß mein Glaube materialisiert wird. Ich bin für alles offen und weiß, daß es nur der Beginn ist und daß es weiter besser und größer wird. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Wenn ich meine Kunden zufriedenstellen kann. **Ihre Devise?** Don´t worry, be happy.

✱ Brode Eva

● Steckbrief

Beruf: Chemikerin, Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Eva Brauch Cosmetic., 1030 Wien, Landstr. Hauptstr. 148/3/B2. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1965. Familienstand: Verheiratet mit Bernd.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Chemische Industrie. Nach dem Abschluß 1982 trat ich in das Betriebslabor der Firma Henkel Austria ein. Danach war ich unter anderem in der anwendungstechnischen Abteilung und seit 1988 im Produktmanagement bei Henkel Cosmetic tätig und schließlich Assistent in der Marketing Abteilung. Danach besuchte ich die Abendschule zur Kosmetikerin. 1990 kündigte ich und lernte die „Kosmetik-Praxis" im ärztlichen Institut für Biokosmetik in Wien kennen. 1991 machte ich mich selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist notwendig, um einen gewissen wirtschaftlichen und persönlichen Zufriedenheitsgrad zu erreichen. Ich hatte das Glück, mein Hobby zum Beruf zu machen, wobei Freude und Spaß für mich von großer Bedeutung sind. Ich war familiär vorbelastet, d.h. meine Großmutter hatte eine Drogerie. **Von wo kommt die Kraft?** Aus dem Glauben an sich selbst, dem Interesse an der Tätigkeit und der Einstellung, daß man Dinge nie negativ sehen soll. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, auf Grund der Tatsache, daß ich ein Unternehmen aufgebaut habe, welches in der Zwischenzeit bereits drei Mitarbeiter beschäftigt, welche alle ausgezeichnete Kräfte sind. Ich habe mein Ziel erreicht, wobei Freude und Humor einfach dazugehören. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Einerseits bin ich Frau, andererseits Geschäftsfrau, d.h. es gibt oft Konfliktsituationen, wobei Emotionen frei werden, aber schließlich doch der Verstand siegt. Für die Motivation ist Fingerspitzengefühl wichtig. Ich habe meine Entscheidungen immer aus dem Bauch heraus getroffen, und die sind meist immer richtig gewesen. **Gab es Vorbilder?** Es hat viele Personen gegeben, die mich punktionell beeindruckt haben, aber ich hatte auch ein Schlüsselerlebnis, welches mich für meine weitere Berufslaufbahn sehr beeinflußt hat, nämlich der Kontakt mit einem Repräsentanten eines Herstellers von Produkten, welche ich verwende und auch verkaufe. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf ?** Es ist schwer, damit umzugehen, ich glaube aber, daß die Natur es so eingerichtet hat, daß Kindererziehung und berufliche Tätigkeit bei Frauen gleichzeitig funktionieren. Ich habe mit meinem Mann geplant, daß sich, wenn ich 30 Jahre alt bin, Nachwuchs einstellt. Dies hat funktioniert. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz um?** Die hat mich eigentliche nie interessiert. Meine Energie wird im Unternehmen gebraucht. Man sollte hinter der eigenen Sache stehen und dies hat noch nie geschadet. **Wie kommt man zu Kunden bzw. Stammkunden?** Durch qualifizierte Leistung, die dem Kundenwunsch entspricht und schließlich ist Mundpropaganda die beste Werbung für mein Unternehmen.

✶ Bronold Ilse

● Steckbrief

Beruf: Floristin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Blumen Ilse Bronold., 1180 Wien, Währingerstr. 132. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1948, Wien. Kinder: Tanja (1970). Besondere Vorfahren: Großvater August Bronold war Gründer der Gärtnerei, Mutter Ilse Bronold war Opernsängerin und hat in zweiter Generation die Gärtnerei geführt. Hobbies: Beruf, Natur, Tiere und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Großvater August Bronold, der ursprüngliche Besitzer der Gärtnerei in Wien Sievering und der Blumenhandlung in Währing, übergab meiner Mutter unerwartet das Unternehmen. Somit verlebte ich bereits die Kinderjahre in diesem Metier. Mein beruflicher Werdegang war dadurch vorgezeichnet. Ich besuchte die Gartenbaufachschule in Langenlois für Gärtnerei und Floristik. Anschließend führte ich die Blumenhandlung meiner Mutter, eröffnete jedoch gleichzeitig zwei eigene Geschäfte. Kurzfristig übernahm ich die Verantwortung für drei Betriebe, konzentrierte mich aber nach dem Zurückziehen meiner Mutter auf das traditionelle Geschäft in Wien Währing und gab die bestehenden Betriebe weiter. Ich verkaufte die Gärtnerei und führe bis dato mit sieben Mitarbeiterinnen dieses Unternehmen. Die Bemühungen meinerseits gehen in Richtung exquisite Floristik, ausgefallene Pflanzen, dekorative Keramik und Tischdekorationen. Den Schwerpunkt setze ich in die Advent- und Weihnachtszeit, wenn ich in das einzigartige Ambiente alter Kellergewölbe einlade.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wesentliche Faktoren meines Erfolges liegen in der überaus großen Liebe zu den Blumen und der Natur, zusammen mit einem hohen Maß an Kreativität, Gefühl für das Schöne und für Formen und mit 100prozentigem Einsatz. Ich bin in der glücklichen Lage, Hobby mit Beruf verschmelzen lassen zu können. Bei der Auswahl meiner Blumen achte ich auf Frische, Qualität, Exklusivität und Ausgefallenheit, um den Kunden Außergewöhnliches, Stilvolles und Vielseitiges zu bieten. Neben einer fachkundigen, freundlichen Beratung und individuellen Betreuung nehmen wir uns viel Zeit für jeden Kunden. Mein Verkaufsraum ist geprägt durch Harmonie. Eine kleine Stätte des Wohlfühlens, deshalb besuche ich unzählige Messen und Verkaufsausstellungen im In- und Ausland, um permanent Neues zu präsentieren. Ich lebe für und durch meinen Beruf. Blumen sehe ich mit besonderen Augen. **Was sind Ihre Ziele?** Gesund zu bleiben, um Kraft für meinen doch anstrengenden Beruf zu haben und die Energie aufzubringen, den Unternehmensstandard zu halten und zu steigern. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Diese schöpfe ich aus dem Erfolg. Ebenso aus meinem Umfeld, wenn dieses nach meinen Vorstellungen in Harmonie gestaltet ist. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Anerkennung der Mühe von Seiten der Kunden, dies weckt in mir ein Glücksgefühl. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Nach der Überlegung, was ich machen möchte und der überaus wichtigen, fundierten Ausbildung einfach mit vollem Einsatz das gesteckte Ziel erreichen. Will man Erfolg, muß man sich jeden Tag neu motivieren, nicht in Theorien stecken bleiben, die Entscheidungen in die Tat umsetzen und handeln. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nicht in Details verlieren, exakt definieren, mit vertrauten Personen sprechen, den Fehler korrigieren und für die Zukunft daraus lernen.

✶ Brown Bernhard David Mag.

● Steckbrief

Beruf: Finanzberater. Funktion: Gschf. Tätig bei: Brown & Lampe WertpapiervermittlungsgmbH., 1010 Wien, Wipplingerstr. 34 (Börsengebäude). Geboren - Datum, Ort: 12. September 1958, Southampton. Familienstand: Verheiratet mit Agnieszka. Kinder: Robert (1981), Karl und Daniel (1990), Lukas (1992) und Samantha (1997). Eltern: Ingrid und Karl. Mitgliedschaften: Amnesty International. Hobbies: Lesen, Geschichte (Mitteleuropa von 1914 bis 1945).

Success made in USA

Brown & Lampe

A-1010 Wien
Börsegebäude,
Wipplingerstraße 34
Tel.: +43.1.535 14 80
Fax: +43.1.535 14 87

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Geboren in England, verbrachte ich nach dem College und vor dem Universitätsstudium sechs Monate in Deutschland, besuchte eine Abendschule und jobbte. Mit dem Geld, welches ich dabei verdiente, studierte ich anschließend in Frankreich französisch. 1978 kehrte ich nach England zurück, um das Studium „Deutsche Rechtswissenschaften" zu beginnen. Ich war der einzige, der an diesem Fach interessiert war, und somit vereinbarte man mit mir ein dreijähriges Studium der französischen und deutschen Rechtswissenschaften. Somit verbrachte ich ein Jahr in Paris und ein Jahr in Amsterdam am Europainstitut. Mit dem Studium fertig, hatte ich aber auf Grund der politischen Konstellation keine Möglichkeit, in England mein Praxisjahr fortzusetzen. So begann ich in einer Steuerberatungskanzlei im Bereich der Buchhaltung tätig zu werden, arbeitete mich hoch und war nach vier Jahren finanziell in der Lage ein

College in Frankreich zu besuchen - mir fehlte jedoch die Freude daran. Die Chance nach New York zu gehen, um in einer Investmentbank tätig zu werden, wurde mir geboten. Anschließend war ich in einer Firma in St. Louis als Brooker tätig und baute eine Bankniederlassung für Deutschland auf. 1993 machte ich mit meinen Söhnen Urlaub in Wien, ihnen gefiel besonders der Prater. Als ich einen Blick ins Telefonbuch warf, bemerkte ich die geringe Präsenz meiner Branche. So hatte ich die Idee, mit relativ geringem Eigenkapital den Schritt in die Eigenständigkeit zu setzen. Seit Oktober 1994 führe ich dieses sehr erfolgreiche Unternehmen - zum gegenwärtigen Augenblick bin ich dabei zu expandieren. Ab März 1999 leite ich auch die Firma „Brown´s Neue Medien KEG", welche sich auf Webside-Design und Hardware Delivery spezialisiert.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen persönlichen Erfolg sind Eigenschaften wie das Nichtbeeinflussenlassen von negativen Gedanken, Lernen aus Fehlern, Fleiß, Ehrlichkeit, Ehrgeiz, Intuition und Zielstrebigkeit ausschlaggebend. Sich neuen Situationen anzupassen und sich in ihnen bewegen können ist sehr wichtig, aber auch Teamgeist. Ich betrachte Mitarbeiter als eigenständige Menschen, wertschätze sie durch Aufbau eines Vertrauensverhältnisses, Diskretion und fairen Umgang. Wir geben unsere Meinung an Kunden weiter, wie sie ihr Ziel verwirklichen können, um ihre Vorstellungen in eine realistische Strategie umzusetzen. Wir führen ihnen das Risiko genau vor Augen und haben gute Partner. Unser Erfolg liegt in der Planung und Kommunikation. **Ihre Ziele?** Es war immer mein Wunsch, österreichische Firmen zu finden, die auf einem derartigen Level waren, mit einer Notierung in Amerika mit Aktienausgabe Kapital zu bekommen und dadurch größer zu werden. Dies gelang mir mit der Firma Jesmond. Das nächste Ziel ist, daß wir kleinen und mittleren österreichischen Unternehmen, welche mit Amerika Geschäfte machen und expandieren wollen, helfen, den Schritt zu einer Notierung zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich will etwas Positives für die Zukunft schaffen - aus der Herausforderung Geld zu verdienen. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich das Gefühl habe, etwas für die Gesellschaft bewirkt zu haben und nicht aus ihr schöpfe. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein sind Faktoren wie Ziele für sich zu formulieren, gute Kontakte und Vertrauen aufzubauen, Sprache und Körpersprache wirkungsvoll einzusetzen, unbewußte Fähigkeiten und Erfahrungen zu nützen, Denkmuster und Handlungsweisen zu verstehen, Streß, Ängste und Zwänge abzubauen, Lösungen für Probleme und Konflikte zu finden, eigene Wünsche und Vorhaben kreativ und erfolgreich zu verwirklichen ausschlaggebend. Als sehr wichtig erachte ich es auch, unterscheiden zu können, welche Idee gut und welche schlecht ist. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen erleidet jeder - daraus lernen.

✶ Brucer Anneliese

● Steckbrief

Beruf: Gastronomie. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Zum Karl., 1040 Wien, Gußhausstr. 24. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1944, Himberg. Kinder: Thomas (1980). Hobbies: Schwimmen, Wandern, Radfahren, Vernissagen, Blumenstecken, Menschen verschönern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Lehre im Einzelhandel (Parfumerie) war ich noch bis 1973 im Parfumerieverkauf tätig. Ich legte 1971 das Kosmetikdiplom bei Dr. Krögler ab. Später übernahm ich gemeinsam mit meinem Mann den Wirtshausbetrieb (Karlstüberl in der Karlsgasse) seiner Eltern, als diese 1973 in Pension gingen. Der Wunsch, den Betrieb zu übernehmen, ging von meinem Mann aus. Nach fünf Jahren wollten wir uns vergrößern, also pachteten wir das jetzige Lokal, das wir 1980 zum Teil selbst renovierten. Seit 1978 - also seit 21 Jahren - existiert das Lokal nun an dieser Adresse. Nebenbei habe ich immer Kosmetik(beratung) gemacht (Jaffra-Kosmetik) und Vegas-Modeschmuck verkauft - auch um meinem Sohn nach dem Tod meines Gatten das Studium in der Modul Hotelfachschule zu finanzieren. Neben dieser Tätigkeit bin ich auch immer aktiv unterwegs und wir machen im Lokal auch öfters Ausstellungen und Vernissagen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Meine Gäste zufriedenzustellen. Unsere Hausmannskost ist im ganzen Bezirk bekannt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teilweise schon - ich bin überall mit Energie dabei. Reich kann man aber in der Gastronomie nicht werden, wenn man kein aus-

gesprochenes In-Lokal betreibt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ins Gastgewerbe zu gehen war die Entscheidung meines Mannes (ich wollte in die Kosmetik) - mittlerweile hänge ich aber mit Herz und Seele an der Gastronomie. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, weil ich mich für vieles interessiere, ich gehe auf Vernissagen, auf den Opernball und bin schon öfter im TV gewesen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Arbeit und Umsichtigkeit. Bei manchen Stammgästen dauerte es ein Jahr, bis ich als Wirtin akzeptiert wurde, heute werde ich aber von allen geschätzt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Besonders meine Freundlichkeit. Ich kenne die Gäste auch auf der Straße und mache für meine Kundschaft Weihnachtspakete - das wird letztlich von ihnen auch honoriert. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständig wollte ich immer schon sein, allerdings im Kosmetikbereich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Am Erfolg war mein Mann sehr stark beteiligt, von den Gästen wurde ich zuerst als „kosmetische Wirtin" nicht so recht akzeptiert. Für mich spielt die Familie die wichtigste Rolle, obwohl mein Sohn meint, daß mir der Beruf wichtiger ist. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich sehe in jeder Niederlage auch die positiven Seiten. Meinen Mann mußte ich während seiner schweren Krankheit zwei Jahre lang pflegen und nahm in dieser Zeit 30 kg zu, weil ich mir alles sehr zu Herzen nahm. Dabei baut mich meine 88-jährige Mutter immer wieder auf. Letztendlich will ich meinem Sohn eine gute Schulbildung als Fundament fürs Leben mitgeben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn ich sehe, daß andere auch nur mit Wasser kochen. **Ihre Ziele?** Solange zu arbeiten, wie die Gäste zufrieden sind und bis der Sohn auf eigenen Beinen steht. Dann möchte ich mein Hobby, die Kosmetik (Hautanalysen, Beratung, Produktverkauf, etc.) ausüben. Ich will vor allem meinen Standard halten können und in der Pension nicht ohne Geld dastehen. Unsere Ersparnisse gingen mit der Krankheit meines Mannes verloren - allein die Apothekenkosten beliefen sich auf 4.000 bis 6.000 Schilling monatlich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich wurde von der Kammer, der Brau AG, etc. geehrt. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag so, als wäre es der letzte. Wichtig ist, Arbeit zu haben und gesund zu sein. Wenn es mir gutgeht, gebe ich das auch an meine Gäste weiter. **Ihr Erfolgsrezept?** Umsichtigkeit, Ausdauer und die Leute für das zu begeistern, was ich will. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Mutter, für die es keine Müdigkeit oder Krankheit gibt. **Anmerkung zum Erfolg?** Was man tut, muß man gern machen - das spüren die Leute dann auch. Wichtig ist auch, daß man sich seine Zeit einteilen kann. Neben meinem Geschäft betreue ich meine Mutter, meinen Sohn, unseren Hund und führe zwei Haushalte - ich hätte gern einen Tag pro Woche nur für mich. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Viel lernen - besonders Sprachen - für alles aufgeschlossen sein, ohne seine Mitmenschen zu überfordern.

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✱ Brugger Karl Mag.

● Steckbrief

Beruf: Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Brugger ACD., 1160 Wien, Brunneng. 17. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1951, Innsbruck. Familienstand: Dr. Hannelore. Kinder: Fabian (1989). Eltern: Anton und Maria. Besondere Vorfahren: Vater (Stadtschulinspektor und Träger des Goldenen Verdienstzeichens der Republik Österreich), Mutter (Mundartdichterin). Schöpferische Akte: Einrichtung der Sonderanstalt Mittersteig (Verwaltung, Therapie, Zellentrakt), Herstellungsüberwachung in der Anstaltstischlerei Karlau. Hobbies: Spazieren, Radfahren, die Freizeit einfach unprogrammiert und unstrukturiert genießen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Montesori Kindergarten (Vorschulprinzip), 1970 Matura an der HTL Innsbruck, Abteilung: Hochbau, 1972-77 Studium an der Hochschule für Angewandte Kunst in Wien, Meisterklasse für Industrielle Formgebung, Diplom bei Prof. Hans Hollein. Himmelblau, Wien. Von 1978-79 machte ich ein Aufbaustudium „Designplanning" an der Ohio State Universiy, Columbus/Ohio/USA. Mit John Rheinfrank unterrichtete ich Basic Design an der Ohio State University. Zugleich war ich als „teaching associate" am Department of Industrial Design tätig. 1979 war ich Mitarbeiter bei Richardson Smith Design, Worthington/Ohio/USA, und Mitarbeiter bei Hanns Kainz Associates, San Francisco/USA. 1980 nahm ich meine selbständige Tätigkeit in Wien auf. Meine Kunden sind z.B.: Bramac Dachsteinwerke, Guerlain GmbH, Heimatwerbung, Lauda Air, Terranova Industrie,...

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gute Projekte zu realisieren, Synergie der eigenen Vorstellungen, Kundenorientiertheit, „Der Weg ist das Ziel". **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einen Baustein nach dem anderen aufeinandersetzen, so entsteht ein Puzzle, das die beste Arbeitsbasis ist. Dinge genau und ausführlich besprechen, zuhören können. **Was meint Ihre Familie war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Da ich viel zu viel für meine Kunden investiere. **Was meinen Ihre Mitarbeiter war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz, Ausdauer, Dinge bis zum Ende durchzuziehen. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn ein Projekt bei den Kunden nicht ankommt bzw. nicht wirklich geschätzt wird. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin eine Zeit lang blockiert in meiner Arbeit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Familie, „Ich bin meines Glückes Schmied", Eltern haben mich früh gelehrt, Eigenverantwortung zu übenehmen. **Wer hat Sie geprägt?** Freunde, Landschaft, einfacher Lebensstil.

✱ Brugger Werner

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: AGS-Gebäudeservice GmbH., 5020 Salzburg, Siebenstätterstr. 15. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1963, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Barbara, geb. Reichsöllner. Kinder: Alexander (1988) und Philip (1991) Hobbies: Ausdauersport, Marathonlaufen und Berglaufen.

● Karriere

Ihre wichtigsten Karrierestationen? Büro und Verwaltungsschule mit Schwerpunkt Kongresservice. Von 1983 bis 1986 war ich in der ÖVB Landesstelle in Salzburg beschäftigt. In der Zeit von 1986 bis 1992 war ich Leiter der Geschäftsstelle des Fußballclubs Swarovski Tirol. Seit 1993 arbeite ich bei der Firma AGS-Gebäudeservice.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich am Montag auf die ganze Woche freue. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mut, Initiative und Selbstvertrauen in das eigene Können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** An meinem Beruf habe ich viel Freude. Der Ausdauersport trägt viel zur Ausgeglichenheit bei. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn ich bei Kundenproblemen nicht eingreifen kann. Die Dienstleistung verlangt kundenorientiertes Handeln. **Wie gehen Sie damit um?** Bei Problemen kontrolliere ich die Arbeit selber. Ich bin hart im Nehmen. Manchmal sind das auch schmerzliche Erfahrungen, aber nur daraus kann man lernen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Immer am Boden zu bleiben, frei und flexibel zu agieren. Man muß sich auch ständig weiterbilden und Informationen aus den Medien einholen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In einem Dienstleistungsunternehmen wird das menschliche Handeln sehr groß geschrieben. Es gilt, gleiche Freundlichkeit für jeden zu haben. Dazu gehören natürlich auch Lob und Anerkennung für gute Arbeit. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, und ich bin sehr zufrieden. **Ihre persönliche Zielsetzung, was möchten Sie gerne erreichen?** Ich möchte das Betriebsergebnis halten, noch mehr steigern und größer werden. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie weitergeben?** Wichtig sind eine grundsolide Ausbildung, Höflichkeit, Freundlichkeit und Zielstrebigkeit. Man muß schnellstmöglich handeln, an Problemlösungen arbeiten und lernen, Prioritäten zu setzen.

✱ Brunäcker Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Uhrenmachermeister. Funktion: Uhrenmachermeister. Tätig bei: Brunäcker Rudolf., 7100 Neusiedl/See, Hauptpl. 19. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Rudolf (1970) und Anna-Maria (1971). Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr in Neusiedl, Rotes Kreuz, beeid. Naturschutz/Waldorgan, Jagdleiter Hobbies: Jagen, Fischen und Hunde abrichten

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Volkschule in Purbach, und anschließend war ich sechs Jahre in einem geistlichen Internat. Am 17.8.1967 begann ich meine Lehre als Uhrmacher. Im Juni 1971 machte ich die Gesellenprüfung. Nach drei Jahren legte ich im Mai 1974 die Meisterprüfung in Wien ab. 1978 übernahm ich dann dieses bestehende Geschäft.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Viel Engagement und Anpassungsfähigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mein eigener Herr und damit zufrieden. Ich hauche kaputten Uhren wieder Leben ein und kann jede Uhr reparieren. Je älter die Uhr, desto besser. **Spielt Ihre Familie eine Rolle?** Die Familie spielt eine große Rolle, da ich ein Familienmensch bin. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen sind für mich Herausforderungen. Ich möchte es immer besser machen. Es geht immer weiter, aufzugeben kommt für mich nicht in Frage. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur. **Persönliche Zielsetzung?** Ich habe einen Sohn, ein Haus gebaut und einen Baum gepflanzt. Ich möchte nie in meinem Leben um etwas bitten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch die Akzeptanz der Gesellschaft. **Ihr Lebensmotto?** Man sollte aus dem, was einem vorgegeben ist, versuchen, das Beste zu machen. Auf die positive Einstellung kommt es an. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Professoren in der Schule haben mich sehr geprägt.

✱ Brunner Kurt

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kurt Brunner Feinkost - Imbiß., 1010 Wien, Elisabethstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1941, Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1956-59 Verkaufslehrling bei der Firma Gerngross und blieb dort bis 1961 als Verkäufer. Wegen des geringen Verdienstes arbeitete ich nebenbei bei einer Heurigenschank, ging 1963 in die Schweiz als Kellner und begann nach meiner Rückkehr nach Wien bei der Firma Jacobs-Kaffee als Vertreter. Im Zuge dieser Tätigkeit lernte ich die Besitzerin meines heutigen Geschäftes kennen und übernahm dieses 1975 mit großen finanziellen Belastungen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn die Zahlungsbelastungen im Vergleich zu den Einnahmen nicht zu hoch sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durchaus, denn ich bin mit dem Umsatz zufrieden. **Werden Sie von anderen als erfolgreich gesehen?** Ja, mir wird immer wieder gesagt, ich hätte eine Goldgrube. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Freundlichkeit, die ansprechende Art, wie ich meine Ware präsentiere, Flexibilität, das Eingehen auf Kundenwünsche - wie die Möglichkeit des „Aufschreibens" und kostenlose Hauszustellung. Das Angebot des Schnellimbisses, das für 90% meiner Kunden, die Angestellte in umliegenden Büros sind, sehr interessant ist. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die Bereitschaft, großen zeitlichen Einsatz zu erbringen. Ich wußte, worauf ich mich einlasse und stellte die persönlichen Bedürfnisse zunächst zurück - bis der erste geschäftliche Erfolg sichtbar war. Meine Fähigkeit mit Menschen zu kommunizieren, das mir nie Schwierigkeiten bereitet und mir Spaß macht. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Eine wesentliche Rolle, ohne Hilfe meiner Schwägerin würde ich es nicht schaffen, ich kann mich zu 100% auf sie verlassen, es besteht ein enges verwandtschaftliches Verhältnis. Durch die Tatsache verstärkt, daß ich meinem kranken Bruder Knochenmark spendete und ihm so das Leben retten konnte. **Bekommen Sie Anerkennung?** Ich spüre, daß mich viele Kunden mögen. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Meine beiden Scheidungen. **Wie gehen Sie damit um?** Ich war sehr deprimiert, suchte Trost im Alkohol. Mit Hilfe meiner Schwägerin und des Arbeitspensums schaffte ich es. **Haben Sie Ziele?** Gesund bleiben und einen schönen Lebensabend ohne finanzielle Sorgen zu haben. **Welchen Ratschlag würden Sie weitergeben?** Am erlernten Beruf anhalten, sich nicht selbständig machen, da es enorme Belastungen in jeder Hinsicht bedeutet - Selbständigkeit ist immer Unsicherheit.

✶ Brunner Markus

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Cantinetta Antinori"., 1010 Wien, Jasormirgottstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1974, Rappoltenkirchen. Eltern: Josef und Gertraude.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während meiner Kochlehre (1989-92) im Hotel Europa in Wien und einenhalb Jahre im Restaurant Corso bei Herrn Gerer bekam ich ein breites Grundwissen vermittelt. Die Lehre bei Herrn Gerer war eine sehr harte Schule, er stellte große Ansprüche, aber ich lernte sehr viel. 1993-94 war ich in Lech am Arlberg als Chef - Tournard, danach von 1994-97 Chef - Saucier im ANA Grand Hotel Wien und wurde danach vom Restaurant „Cantinetta Antinori" abgeworben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Das man das erreicht, was man sich vorgestellt hat. Für mich heißt das - erfolgreich sein oder Beruf wechseln. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ja, durch die Position, die ich in meinem Alter erreicht habe. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Eher nicht. **Wie glauben Sie sehen Sie Freunde, Mitarbeiter und Familie?** Sehr erfolgreich, meine Familie ist stolz auf mich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ohne Zweifel die sehr frühe Berufsentscheidung und, daß ich mich auf dem Weg dorthin durch nichts aufhalten ließ. Ich setzte meinen Kopf immer durch und äußerte meine Meinung. Für einige Jahre verzichtete ich auf Freizeit, was nicht einfach war, und investierte Gefühl und Begabung für den Beruf, Kreativität, genaue bewußte Zielsetzung und immensen Energie- und Krafteinsatz. Wichtig ist das Erkennen der Grenzen der eigenen körperlichen Kapazitäten, nicht darüber hinauszugehen, aber im Rahmen dieser vollen Einsatz zu erbringen. Verantwortungsbewußtsein den Gästen und Mitarbeitern gegenüber, Flexibilität im Umgang mit den Mitarbeitern, besonders in Streßsituationen die richtigen Antworten zu geben, Ruhe zu bewahren und den Menschen gegenüber Einfühlungsvermögen zu zeigen. Ich biete bodenständige, nicht verfälschte, Küche. Mein großer Ehrgeiz, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. **Spielen Familie und Freunde eine Rolle?** Von Seiten meiner Eltern wurde nie Druck auf mich ausgeübt und ich hatte völlig freie Berufswahl. Die Toleranz meiner Freundin ist mir sehr wichtig. **Welche Bedeutung haben die Mitarbeiter?** Das Team spielt eine große Rolle. Anfänglich war es sehr wichtig mein Können zu beweisen, jetzt arbeite ich voll mit und werde bei einem guten kollegialem Verhältnis akzeptiert,. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ständig vor allem von Seiten der Gäste, was mir wichtig ist, denn es motiviert. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Sie sind sehr stolz auf mich. **Haben Sie Vorbilder?** Während der Lehre Herr Witzigmann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Jugend und aus der Freude am Beruf. **Ihre persönliche Zielsetzungen?** Mir in Österreich einen guten, bekannten Namen zu schaffen, die körperlichen Grenzen nicht zu überschreiten, denn kein Beruf ist das wert und ich habe persönlich nichts davon. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ziele setzen, trachten, sie ohne Rücksicht auf Verluste zu erreichen, 100% Einsatz und viel Freude am Beruf.

✶ Brunner Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Klimatechniker. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: BPS Engineering - Brunner & Partner OEG., 1120 Wien, Krichbaumg. 31/6. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1964, Rechnitz. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Martina (1986), Barbara (1991) und Thomas (1992). Eltern: Josef und Margarete. Hobbies: Musik (spiele Waldhorn in einer Trachtenmusikkapelle), Tennis, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Unterstufe im Gymnasium absol-

vierte ich die HTBL für Maschinenbau, Fachrichtung Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik in Pinkafeld. Die Technik hat mich immer interessiert und nach meinem Präsenzdienst trat ich in eine Ziviltechnikerkanzlei ein, wo ich über ein Jahr blieb. Durch die Kontakte, die sich im Laufe dieser Tätigkeit ergeben hatten, kam ich zu einem Installationsunternehmen, wo ich acht Jahre blieb und vom Projekttechniker zum Gruppenleiter aufstieg. Dann ist die Firma in Konkurs gegangen und ich landete wieder in einem technischen Büro, wo ich zuerst als gewerberechtlicher und dann als handelsrechtlicher Geschäftsführer arbeitete. 1997 gründete ich mit zwei Partnern die Firma BPS. **Sind Sie mit der Entwicklung der Firma zufrieden?** Ja, wir haben schon einen guten Ruf in der Branche. Vor der Selbständigkeit hatten wir etliche Kontakte, die uns dann zugute kamen. In unserem Geschäft ist sehr viel auf Personen abgestimmt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß ich das tun kann, was mir vorschwebt und nicht vorgegeben wird. Als Selbständiger ist man von Kunden abhängig, aber das ist eine andere Art der Abhängigkeit, als im Angestelltenverhältnis. Ein Teil des Erfolges drückt sich für mich im Gewinn, den unsere Firma macht, aus. Privat bedeutet Erfolg eine harmonische, glückliche Familie. Unter der Woche bin ich ohne meiner Familie in Wien und kann mich so ausschließlich auf meine Arbeit konzentrieren. Am Wochenende in Rechnitz versuche ich, mich meiner Familie bzw. meinen Hobbies zu widmen. **Ihre Ziele?** Es soll nicht schlechter werden. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich kenne eigentlich keine Tiefschläge, bei mir funktioniert alles mehr oder weniger nach Plan. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Sehr direkt. Ich schiebe sie nicht auf die lange Bank, sondern versuche, sie gleich zu lösen - wenn es auch nicht immer leicht ist. Problemlösung ist ein Lemprozeß, der Erfahrung mit sich bringt, worauf der Erfolg beruht. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die wirtschaftlichen Ergebnisse und durch Stammkunden, die mich weiterempfehlen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Gewissenhaftigkeit, Seriosität, Flexibilität und Termintreue. Es ist wichtig, Kundenwünsche schnell und unbürokratisch zu erfüllen. Zu den Voraussetzungen für Erfolg gehören ein überdurchschnittlicher Einsatz und ein gut funktionierendes Team. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als kollegial. Wir kennen in der Firma kein „Sie" und sind miteinander gut befreundet. Wir unternehmen auch gemeinsam etwas, was aber nicht bedeutet, daß dadurch die Arbeit gefährdet wird. Freizeit und Arbeit sind streng getrennt und solch eine Beziehung ist nur auf Basis von Respekt und Vertrauen möglich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Spaß an der Arbeit.

✱ Brunnhuber Christoph

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf., Mitinhaber. Tätig bei: Bree Österreich GmbH., 1010 Wien, Freyung 3/Palais Harrach. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Mitgliedschaften: Seit 1986 Presseclub Concordia. Hobbies: Segeln, Tauchen, Hochseefischen.

Wenn man krampfhaft nach materiellem Erfolg sucht, wird man ihn nicht finden, ...

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon während der Schulzeit gab ich eine Schülerzeitung (Hausmasters Voice) heraus, die überregional an verschiedenen Schulen erschien, und wurde 1986 mit 18 Jahren als jüngstes Mitglied in den Presseclub Concordia aufgenommen. 1986 veranstaltete ich unter Patronanz von Helmut Zilk das erste Clubbing, arbeitete für den ORF, schrieb Hörspiele, führte Regie, war als Sprecher tätig und schrieb für den Rennbahn-Express. 1988 gab ich die journalistischen Tätigkeiten auf, weil mich mein Vater im Betrieb brauchte, durchlief im elterlichen Ledergroßhandelsbetrieb alle Stationen, lernte den Beruf von der Pike auf und war zuletzt Marketingleiter, bevor ich mich selbständig machte. Die Firma Bree, deren Generalvertretung wir hatten, wollte in Österreich ein Franchise-Netz aufbauen, das habe ich zum Anlaß genommen, um mich selbständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Weniger die materiellen Dinge als Gesundheit und glückliches Leben. Wenn man krampfhaft nach materiellem Erfolg sucht, wird man ihn nicht finden, er wird eher nebenbei kommen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Markteinführung der Firma Bree selbst zu machen. Bei Entscheidungen gehe ich eher rationell vor. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erfolg hängt von der Kenntniss der Weltlage ab, das Verstehen von Zusammenhängen. Dazu kann man nie genug wissen, sollte viel lesen und sich immer weiterbilden, so entdeckt man Marktlücken und kann erkennen, ob es sinnvoll ist, sich selbständig zu machen. Im Rahmen meiner Tätigkeit im elterlichen Betrieb habe ich auch viele internationale Geschäfte, z.B. in Lateinamerika und Fernost getätigt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie ist mir sehr wichtig, sie steht über dem wirtschaftlichen Erfolg, ohne sie macht Erfolg keinen Sinn. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Weltoffenheit - wir beschäftigen als internationales Unternehmen Mitarbeiter aus vier Kontinenten - ,nach Weitblick und guter Allgemeinbildung. Die Arbeit möchte ich für die Mitarbeiter in einem Rahmen gestalten, in dem sie auch Freude haben, ohne daß ich Verbrüderung mit ihnen betreibe. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Spaß. **Ihre Ziele?** Es kommt, wie es kommt, natürlich wollen wir Steigerungen haben. Ich strebe aber kein Schloß oder eine 100-Meter-Yacht an - das hielte ich für vermessen denn das sind Dinge, an denen man scheitert. **Ihr Lebensmotto?** Das wäre ein Buch voll - für diese Welt würde ich mir mehr soziale Ausgewogenheit und weniger reines Profitstreben wünschen. **Ihr Erfolgsrezept?** In der Modewelt lebt

Copyrighted material

man in einer noch schnellebigeren Zeit als sie sowieso schon ist. Wir sind mit unserer Partnerfirma an der Quelle der Trends und bauen auch Klassiker auf. **Haben Sie Vorbilder?** Bruno Kreisky wegen seiner Außenpolitik und Hans Rothschild im wirtschaftlichen Bereich - wie er seinen Erfolg umgesetzt hat. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß das Leben auch von der lustigen Seite sehen. Ich engagiere mich auch sozial, habe ein Patenkind in Havanna, das ich unterstütze, z.B. habe ich seinem Vater ein Auto gekauft, damit er sich als Taxiunternehmer selbständig machen kann und habe verschiedene Hilfslieferungen (Schultaschen, medizinische Ausrüstung, Medikamente, etc.) nach Kuba geschickt. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Entscheidend ist, genügend Eigenkapital zu haben und sich die Sachen sehr genau zu überlegen, bevor man einen Schritt setzt. In der wirtschaftlichen Realität tauchen immer wieder Fragen auf, mit denen man nicht im geringsten gerechnet hat. Dabei ist es gut, wenn man sich bei jemanden Ratschläge einholen kann.

✱ Brust Norbert

● Steckbrief

Beruf: Werbe- und GH-Kaufmann. Funktion: Freischaffender. Tätig bei: The Trend Connection, Cheese Studio., 1080 Wien, Sanettystr. 3. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1956, Wien. Schöpferische Akte: Verschiedene Zeitschriftenartikel, (Mit-)Herausgeber mehrerer Kulturzeitschriften (Szene, Arena, Typ, Downtown), Fotographikausstellung Synopsia in der „Kantine" 1981. Hobbies: Reisen, Ausgehen, Filme und Hunde.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich 1971 Tiefbau studierte, wechselte ich nach einem Jahr zur Graphischen (Fotographie) und machte nach einem Jahr die fotokaufmännische Lehre bei Herlango. Schon während meiner Lehrzeit arbeitete ich als Journalist und Fotograph für verschiedene Zeitschriften, die DDr. Nennings Neue Freie Presse, Neues Forum, Rennbahn Express oder Börsenkurier und versuchte mich mit einer eigenen Programmzeitschrift. Ich entschloß mich zum Beruf des Werbetexters. Nach mehreren Bewerbungen begann ich 1976 als Kontakter bei einer kleinen Agentur und wurde mit viel Glück binnen einigen Monaten Agenturleiter. Ich beteiligte mich 1977 kurzfristig an einer Modellagentur, absolvierte den WU-Lehrgang Werbung & Verkauf und schied 1979 aus der Agentur aus, um mich mit Cheese Studio (Werbekonzeption, -text, -graphik und -foto) selbständig zu machen. In den kommenden sieben Jahren beschäftigte ich mich voll und ganz mit dem Studio. Ich war unter anderem für Delka, Elektrohansa, BAWAG, Köck und viele mehr zuständig und schrieb, konzipierte und fotographierte nebenbei für verschiedene Zeitungen (z.B. Basta, Wiener). Von 1983 bis 1984 gab ich die Kulturzeitschrift „Downtown" heraus, die von ADC Austria die Goldmedaille für die beste Zeitschriftengestaltung bekam. Ich gründete 1984 die TTC WarenhandelsGmbH aufgrund der Importe aus Fernost (später Export nach Osteuropa) und 1989 eine Holding in Lichtenstein sowie eine Niederlassung in Hongkong. Ebenfalls 1989 gründete ich mit Partnerfirmen in Ungarn eine Joint Venture, um den Stacheldraht des Eisernen Vorhanges als Souvenierartikel zu vermarkten, was leider mißglückte und mir viel Geld kostete. In den Jahren bis 1991 war ich ständig zwischen Fernost und Osteuropa unterwegs, entwickelte in Hongkong eigene Produkte und widmete meine ganze Aufmerksamkeit dem Transithandel, Produktentwicklungen, Barter- und Konsignationsgeschäften, was sich zu einem Millionen-Dollar-Geschäft entwickelte. Mit Beginn des Balkankrieges 1991 war dieses Geschäft von einen Tag auf den anderen jedoch vorbei, der Umsatz fiel von rund 15 Millionen US-Dollar auf praktisch Null ab. Ich mußte Angestellte entlassen und hielt nach neuen Märkten Ausschau. Nach bescheidenen Erfolgen in den GUS-Staaten und vierjähriger Durststrecke mußte ich endgültig nach Konkursantrag der WGGK die Firmen stilllegen. Seither arbeite ich als freier Kreativer, Journalist, Konsulent und Kundenberater für verschiedene Firmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ziele erreichen und das Erreichte absichern und halten können. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Zum Teil ja, da ich Ende der 80er Jahre sehr viel erreicht habe, was ich mir nie erträumte. Erfolg ist auch, immer wieder aufzustehen, wenn man niedergefallen ist. Hinfallen ist keine Schande, aber liegenbleiben. **Sehen Sie Außenstehende als erfolgreich?** Früher ja, da ich sehr viele Annehmlichkeiten genoß. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mut zum Risiko und vorurteilslose Offenheit. Genauso wichtig sind Flexibilität, Mobilität, Sprachenkenntnisse und Termintreue. Im Werbebereich kam mir vor allem meine Vielseitigkeit und Kreativität zugute. Ich habe in vielen Bereich ein breitgefächertes Allgemeinwissen und bin ständig lernbereit. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Ich versuche immer ehrlich zu bleiben und für Kunden das Unmögliche möglich zu machen. Auch dabei entwickle ich in jeder Hinsicht Kreativität. Ideenreichtum ist nicht nur in der Werbung, sondern auch im Handel wichtig. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Ex-Frau hat mir durch ihre Kenntnisse der Ostsprachen und deren Mentalität sehr geholfen. Bei Mitarbeitern habe ich eher einen schlechten Griff, da ich negative Kräfte wie ein Magnet anziehe. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** In Ex-Jugoslawien wurde ich von einem Kunden zum nächsten empfohlen und vor „Downtown" bekam ich Preis und Lob. Ebenso für meine Ideen und Vermarktungen (Eisemer Vorhang, M. Jaggers Asche), auch wenn dies teilweise kein Geld, sondern nur Umwegrentabilität durch Gratis-PR brachte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen kenne ich sehr gut, angefangen von den Geldpleiten durch meine Partner bis hin zur Schließung der Geschäfte und der darauffolgenden Scheidung. Nach der Pleite war ich ein Jahr nicht nur wirtschaftlich gelähmt, sondern auch geistig paralysiert. Diesen tiefen Fall verkraftete ich nur schwer, glaube aber, daß ich heute wieder am Weg nach oben bin. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Notwendigkeit, zumindest einen halbwegs vertretbaren Lebensstan-

Copyrighted material

dard zu halten und neu beginnen zu müssen. **Welche Ziele haben Sie noch?** Ich möchte gerne wieder nach oben und genauso oder noch erfolgreicher als früher sein. Dazu habe ich bereits einige Ideen, wie beispielsweise ein hochwertiges Erotik- & Kontakt-Magazin oder eine neue Fast-Food-Kette. Dazu brauche ich lediglich noch die richtigen Partner und die nötigen Finanzen. **Was ist Ihr Lebensmotto?** Never rest - never rust. Man darf niemals aufgeben!

Was ist Ihr Erfolgsrezept? Kreativität, vorurteilslose Offenheit und Flexibilität. **Welchen Ratschlag bezüglich Erfolg möchten Sie gerne weitergeben?** Neben der Risikobereitschaft darf man Vorsicht nicht vergessen. Man sollte gegen worst-case-Szenarien rechtzeitig Strategien entwickeln. Mein größter Fehler war das Agieren ohne Eigenkapital und Netz. Dazu schreibe ich gerade das Buch „Management by Kangaroo" - Wie man mit leerem Beutel größe Sprünge macht.

✱ Bubendorfer Thomas

● Steckbrief

Beruf: Bergsteiger. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1962, Salzburg. Kinder: Laurens (1987). Schöpferische Akte: 1984 „Der Alleingänger", 1986 „Die Qualität des nächsten Schrittes", 1987 „Solo", 1995 „Senkrecht gegen die Zeit". Hobbies: Klassische Literatur, Chaosforschung und Geschichte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein einschneidender Impuls meines Lebens war der Besuch eines englischen Internates mit 9 Jahren, maturiert habe ich in St. Johann im Pongau. Der Schlüssel bei mir ist die freie Atmosphäre in meiner Erziehung und die humanistische Prägung von Seiten meines Großvaters, was in Folge sehr wichtig für meinen Beruf als Autor war. Den ersten Berg bestieg ich mit 12 Jahren, suchte mir erfahrene Bergführer, die mir alle wesentlichen Merkmale zeigten. Ich war mit 16 Jahren stark genug, um erste extrem schwierige Alleinbesteigungen zu unternehmen. 1980 bestieg ich einen 7.000er ohne Sauerstoffgerät und im selben Jahr bestieg ich in den Dolomiten die schwierigste Freikletterwand der Alpen, die 1969 von Reinhold Messner zum ersten Mal allein bestiegen wurde. Er benötigte 7 Stunden dafür, ich schaffte es mit 18 Jahren in 4 Stunden. Das war das erste Mal, daß ich international bekannt wurde. Nach dem Bundesheer lebte ich 2 Jahre in Florenz um italienisch zu studieren und zog dann im Anschluß nach Monte Carlo um Französisch zu studieren. In Monte Carlo lebe ich auch noch heute. Schon mit 14 wußte ich, daß ich Bergsteiger werden will, mehrere Sprachen sprechen möchte, Bücher schreiben und Vorträge halten möchte. In letzter Zeit filme ich auch bei Expeditionen mit Spezialkameras selber.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das erste, was ich gelernt habe, war: „Der Berg kommt nicht zu mir, ich muß auf ihn zugehen" und im Leben ist es nicht viel anders. Weiters habe ich gelernt, daß es keine Ausreden gibt, ich bin immer selbst schuld an dem, was mir passiert. Wenn ich Krisen und Situationen analysiere, komme ich meistens darauf, daß ich sie vermeiden hätte können. Ich habe gelernt, daß ich mir große Aufgaben stellen muß, die mir auch Angst machen, sonst sind sie keine Herausforderung. Diese Art von Erkenntnissen kommen auch in meinen Vorträgen vor. Die Sicherheit liegt nicht in den Dingen (Seile, etc.), sie liegt nur in mir. Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist, daß ich das, was ich mache, gerne mache. **Ihre Ziele?** Ich habe ganz konkrete bergsteigerische Ziele, die sich aus meinen Visionen heraus entwickelt haben. Ich möchte nächstes Jahr die höchste unbestiegene Wand Amerikas allein besteigen, ich werde ein neues Buch schreiben und mein zuletzt erschienenes Buch in eine amerikanische Version umarbeiten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Grundsätzlich daraus, daß ich eine sehr schöne Jugend hatte. Ich versuche in mein Leben Phasen einzubauen, in denen ich innehalte und mich von außen betrachte. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Schlüssel für Erfolg ist, von seiner Tätigkeit überzeugt zu sein, immer auf die innere Stimme zu hören, die Eigenverantwortlichkeit zu akzeptieren, risikobereit zu sein und Entscheidungen für sich selbst fällen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Immer das Beste zu geben und zwar jetzt.

✱ Buchberger Manfred

.....sich selbst nie zu schade dafür zu sein, selbst Hand anzulegen.

● Steckbrief

Beruf: Molker und Käser. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant LIVING ROOM., 1050 Wien, Franzensg. 18. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1969.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Lehrzeit verbrachte ich bei der Firma MIRIMI in Prinzersdorf. Nach erfolgreichem Abschluß der Lehre absolvierte ich das Bundesheer. Nach der Rückkehr ins Unternehmen war ich als Expedient bis 1992 tätig. Dann wechselte ich zur Firma Schärdinger AG, wo ich zwei Jahre lang beschäftigt war. 1994 begann ich bei der Firma BURG-Käse, wo ich den Großhandel und die Gastronomiekunden leitete. 1996 wurde dieser Betrieb fusioniert und ich trat den Schritt in die Selbständigkeit an. Zunächst habe ich nach einem günstigen Standort gesucht und habe diesen an obiger Anschrift gefunden. Im Juli 1997 erfolgte der Umbau des ehemaligen Friseurgeschäftes zu einem Restaurant, welches am 20.9.1997 eröffnet wurde.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für den persönlichen Erfolg ist und war es wichtig, bevor man mit der Aktivität beginnt, einen detaillierten

Copyrighted material

Plan aufzustellen. Trotz negativer Anschauungen von Außen habe ich an meinem Ziel festgehalten und habe dies auch beharrlich verfolgt. Ich war mir auch nie zu schade, selbst Hand anzulegen. Auch risikobewußt zu handeln, erachte ich für sehr, sehr wichtig. Trotz allen Erfolges, sollte man nie den Boden unter den Füßen verlieren, d.h. man sollte charakterliche Festigkeit haben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft ist notwendig, um sein Ziel zu erreichen. Ausschlaggebend hierfür ist sicherlich die Erziehung, meine Eltern haben mich hier indirekt beeinflußt, aber auch meine persönliche Erfahrung ist von Bedeutung. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf/Familie?** Zur Zeit habe ich kein Privatleben, in der Aufbauphase muß man durchbeißen. Privatleben hat sicherlich seinen Stellenwert, aber nicht in der jetzigen Phase des Unternehmens. **Wie kommt man zu Kunden bzw. Stammkunden?** Die gezielte Werbung am Beginn, d.h. bei der Geschäftseröffnung, war hierfür sicherlich von Bedeutung und hat auch funktioniert. Um Stammkunden halten zu können, ist es notwendig, permanent gute Qualität und Leistung an den Tag, bzw. auf den Tisch zu bringen. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Zuerst muß die Chemie stimmen, die hat eindeutig Priorität. Eine Motivation im klassischen Sinn gibt es nicht. Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima und auch familiärer Charakter liegt vor, dies hat auch seine Auswirkung auf die Arbeitsleistung der Mitarbeiter, denn der Gast kommt nicht nur wegen Speis und Trank, sondern auch speziell der Nachtschwärmer wegen dem Personal. **Was war ausschlaggebend für den Erfolg?** Man sollte eine Persönlichkeit sein im Gastgewerbe. Kenntnisse in der Branche und auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse gehören dazu. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz um?** Die Konkurrenz belebt das Geschäft, ich glaube, wenn man sich auf die Zielgruppe einstellt bzw. einstellen kann, hat man schon gewonnen. Flexibilität ist hier nicht das Zauberwort, sondern man muß dem Gast auch etwas bieten können, wie z.B. ein dementsprechendes Ambiente oder auch diverse Aktivitäten im Lokal setzen. **Was sind Ihre Ziele?** Später ein Spezialitätenlokal zu eröffnen.

✶ Buchegger Markus

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Mazda Kia Wien Süd., 1100 Wien, Oberlaaerstr. 242. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1972, Neunkirchen. Eltern: Maria und Johann. Hobbies: Motorräder, Fitneßstudio.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura an der Militärakademie 1990 studierte ich einige Semester an der WU Wien. Nach dem Bundesheer war ich acht Monate als UNO-Soldat in Zypern stationiert. Danach begann ich bei der Firma Mazda Heiss Perchtoldsdorf im Verkauf und Ende 1996 wechselte ich zur Firma Mazda Kia Wien Süd, wo ich vor drei Monaten mit der verantwortungsvollen Position des Verkaufsleiters betraut wurde.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, gesetzte Ziele, die vorher exakt definiert wurden, zu erreichen und für diese Leistung auch ein gewisses Maß an Anerkennung zu erhalten. In dem, was ich mache, sehe ich mich durchaus erfolgreich, denn ich habe mir alles selbst erarbeitet, habe keine Hilfe von außen in Anspruch genommen, was natürlich großen Arbeitsaufwand bedeutete. Als ich 1998 die Position als Verkaufsleiter annahm, war ich erst 26 Jahre alt. Verglichen mit anderen Branchenkollegen in dieser Position betraute man mich sehr früh mit dieser Verantwortung, was für mich einer großen Anerkennung meiner bisherigen Leistungen bedeutete. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war wohl die Freude am Umgang mit Menschen, was großes Feingefühl erfordert, aber auch mein organisatorisches Talent, das Grundvoraussetzung für diese Position ist. Außerdem muß man vor allem auch Negatives in Kauf nehmen, wie zum Beispiel den immensen Zeitaufwand - immerhin komme ich auf bis zu 60 Stunden in der Woche. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen gibt es immer wieder, gerade in unserer Branche. Diese Tiefs muß man eben überwinden - konsequent überwinden. Der Begriff Niederlage selbst ist für mich als Nichterreichen eines angestrebten Zieles zu definieren, aber auch ungerechtfertigte Kritik bedeutet eine Niederlage für mich. Zur Überwindung einer Niederlage bieten sich zwei Möglichkeiten: entweder ist sie Anlaß für einen neuerlichen Versuch oder Anlaß für Resignation. Der erfolglose Mensch entscheidet sich für letzteres. Man kann oder soll sich aber immer wieder durch Spaß an der Arbeit selbst motivieren. Bei mir ist es so: je mehr Arbeit ich habe, umso mehr Spaß habe ich an meiner Tätigkeit. Insofern darf ich behaupten, eines meiner größten Hobbies ist mein Job. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Dies ist ein wesentlicher Motivationsfaktor für mich, denn Anerkennung ist eben ein positives Feedback für erbrachte Leistungen. Aber auch Neid ist eine Art Anerkennung - man kann jedem Negativum auch eine positive Seite abgewinnen. **Ihr Lebensmotto?** Ein direktes Lebensmotto kann ich nicht nennen, am ehesten noch: „Carpe diem". Man soll gewisse Ziele in einen absehbaren Rahmen setzen und versuchen, diese auch zu erreichen.

✶ Bucher Franz

● Steckbrief

Beruf: Tapeziermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tapeziermeister Franz Bucher., 1160 Wien, Thaliastr. 115. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Barbara (1981) und Andreas (1983). Eltern: Georg und Hildegard. Hobbies: Bergsteigen, Skifahren, Modellbau.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß es in unserer Familie immer Unternehmer gab. Mein Großvater fing 1923 in Wien als Sattler an, 1935 meldete er das Tapezierergewerbe an und seit 1938 befindet sich das Geschäft am heutigen Standort. In den 60er Jahren haben meine Eltern die Firma übernommen, und ich wuchs dort auf. Nach der Handelsschule absolvierte ich die Lehre im elterlichen Betrieb. Ich ging viel auf Schulungen und besuchte Kurse, um mich weiterzubilden. 1980 legte ich die Meisterprüfung ab und übernahm 1987 das Geschäft. Mittlerweile lernt mein Sohn den Beruf und wird den Betrieb übernehmen. **Wie geht das Tapezierergeschäft?** Grundsätzlich gut. Es geht natürlich immer „Auf und Ab". So war 1996 ein schlechtes Jahr - Umsatzrückgänge und Steigerung der Lohnkosten. Das wirkt sich alles auf den Gewinn aus. **Wo liegen die Gründe für die Verschlechterung?** Zum Teil kann man das mit der schlechten Qualität der Mitarbeiter, von denen ich mich trennen mußte, begründen und es dauerte dann zwei Jahre, bis ich jemanden fand, mit dem ich zufrieden war. Es ist sehr wichtig, daß die Angestellten selbständig arbeiten können, und daß man sich auf sie verlassen kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich den Betrieb positiv führen kann und daß ich von den Einkünften mein Leben so gestalten kann, wie ich es mir vorstelle. Bei meinen Anschaffungen denke ich nach und kaufe sowohl für die Firma als auch privat gezielt ein. Erfolg bedeutet für mich, daß ich zufriedene Kunden habe, die mich weiterempfehlen. **Wie gewinnen Sie neue Kunden?** Wir haben einen Kundenstock, der schon seit Jahrzehnten existiert, wobei es einen natürlichen Generationswechsel gibt. Wichtig sind Mundpropaganda und Werbemaßnahmen. Von einigen Werbemöglichkeiten, wie zum Beispiel von Flugblättern, halte ich aber nichts. **Ihre Ziele?** Den Status quo zu halten. Ich möchte nicht expandieren, sondern mit meinen zweieinhalb Mitarbeitern weiterhin gute Leistungen vollbringen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst kläre ich sie in Ruhe, dann kann man fast über jedes Problem reden und durchs Reden zu einem Konsens kommen. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Bei der Arbeitseinteilung muß ich autoritär sein. Wenn die Arbeit selbst besprochen wird, dann höre ich Vorschläge meiner Mitarbeiter, um einen optimalen Weg zu einem guten Ergebnis zu finden. Mitarbeiter genießen bei mir viel Freiheit, unter der Voraussetzung, daß das Endergebnis stimmt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Direkt oder über Umwege durch Kunden und durch neue Aufträge. **Ihr Leitsatz?** Dinge des Lebens nicht allzu ernst nehmen. Ich arbeite, um gut zu leben und nicht umgekehrt.

✱ Bucher-Quitta Lucy

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Quitta Präzisionswerkzeug., 1030 Wien, Radetzkystr. 3. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1952, Wien. Kinder: Antoniella (1983). Eltern: Dipl.-Ing. Lothar und Gertrude. Besondere Vorfahren: Großvater Friedrich Quitta - Schriftsteller. Hobbies: Skifahren, Reisen, Eislaufen, Ölmalerei.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Absolvierung der Pflichschule besuchte ich die HAK und beendete diese mit 18 Jahren. Anschließend war ich für ein Jahr als Fremdenverkehrskorrespondentin tätig - wechselte zur Firma AVIS - blieb dort acht Jahre, wobei ich die letzten fünf Jahre die Position der Stationsleiterin am Flughafen inne hatte. Das würde ich als meinen ersten Erfolg bezeichnen - ich war die einzige Frau in dieser Position und leitete auch noch die größte Station Österreichs. 1979 wurde ich im elterlichen Betrieb tätig - hielt es für notwendig am WIFI einen Kurs für Dreher und Fräser zu besuchen, um mich an den Produkten besser orientieren zu können. Was mit Bürotätigkeiten begann mündete nach dem Ausscheiden des Vertreters, im Außendienst - das war für mich sehr lehrreich - und ich glaube Frau zu sein, kam mir dabei sehr zugute, mit meinem damaligen Wissen und Können wäre so mancher Mann gescheitert. Durch Erklärungen und Fragen, die ich beanspruchte erweiterte ich meinen Horizont.1983 kam meine Tochter zur Welt, ich beendete die Außendiensttätigkeit, arbeitete aber ohne Babypause in der Firma weiter. 1987 kam es zur Firmenübernahme, 1988 starb mein Vater und ich modernisierte die Firma. Bis heute führe ich mein Unternehmen erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Als Generalvertreter und Generalimporteur bieten wir unseren Partnern in Industrie, Handel und Handwerk exklusiv stets das innovativste und qualitativ beste Angebot am Sektor der spanabhebenden Werkzeuge und Werkzeugmaschinen. So vielfältig wie unser Kundenkreis ist, sind die fachspezifischen Probleme, die wir täglich lösen - wir bieten maßgeschneiderte Lösungen. An meiner Person ist der Erfolg in der Offenheit und der Menschlichkeit zu suchen. Mit der Zeit erwarb ich mir Menschenkenntnis - dabei spielt für mich die Astrologie eine große Rolle - besonders bei der Auswahl der Mitarbeiter. Ich kam erst retrospektiv darauf - meine Entscheidungen treffe ich immer aus dem Bauch heraus, und das sehr schnell. **Ihre Ziele?** Mein Unternehmen weiterhin gut zu führen und zu erweitern.

Copyrighted material

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Diese Frage stelle ich mir oft selbst - ich denke aus meinem Inneren. **Ihr Erfolgsrezept?** Als ausschlaggebend für Erfolg, erscheinen mir Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit - nichts überspielen, sondern mit offenen Karten spielen. Jeder Beruf muß Spaß machen, man darf nicht nur an den materiellen Wert denken.

✱ Budrich Irene

● Steckbrief

Beruf: Marktforscherin. Funktion: Marktforscherin. Tätig bei: Imas International (Österreich- Deutschland- Holland- Schweiz- Polen CZ/SR-Ungarn)., 1090 Wien, Porzellangasse 14-16. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1949. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Philipp. Eltern: Andreas und Irene. Hobbies: Klavierspielen, Dichten, Malen, Zeichnen, Häuser planen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater kommt aus dem journalistischen Bereich und ist ein weltoffener, toleranter und gebildeter Mann, der mich von der frühesten Kindheit an als Partner betrachtete und als einen würdigen Gesprächspartner behandelte. Er zeigte mir immer Visionen auf und sagte nie: „Du mußt es so machen", sondern wies immer auf Alternativen und Konsequenzen hin. Er wurde Pressechef des Instituts für Demoskopie Allenzbach in Deutschland und machte mir meinen heutigen Beruf schmackhaft. Nach der Matura jobte ich sechs Wochen bei diesem Institut und begann dann mit der Ausbildung zur Marktforschungsassistentin. Nach eineinhalb Jahren übernahm ich eine Abteilung an diesem Institut, was ich als eine große Herausforderung empfand. Mit viel Fleiß, Leiden und Engagement schaffte ich es. 1972 machten wir uns mit meinem Vater und mit einem Kollegen selbständig. 1972 eröffneten wir das Institut in Linz, 1977 wurde eine Zweigstelle in Wien eröffnet, für die ich seit dieser Zeit zuständig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dem Kunden, der zu uns mit Problemen kommt, überzeugend entgegen zu kommen und Empfehlungen zu geben, die ihm helfen, seine Produkte besser zu vermarkten und sein Unternehmen zu stärken. Erfolg bedeutet, daß ich den Beruf mit dem Privatleben verbinden kann, was nicht immer einfach ist, wenn man im Geschäft erfolgreich sein möchte. **Wie lösen Sie dieses Problem?** Durch einen übermenschlichen psychischen und physischen Einsatz, durch die Organisation des Lebens, als ich jahrelang entweder um 23 Uhr oder um vier Uhr in der Früh meine Arbeit fertig machen mußte. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Verbal durch die Aussagen von Kunden, durch die fachliche Wertschätzung meiner Arbeit. **Ihr Erfolgsgeheimnis?** Begabung für den Beruf, Kreativität, analytisches Denkvermögen, Fleiß, ein gesundes Maß an Selbstzweifel und die Bereitschaft, Ansprüchen gerecht zu werden. Vor dem Problem darf man nicht stehenbleiben, man muß sich damit solange auseinandersetzen, bis es bewältigt ist.

✱ Bundy Hans und Georg

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bundy & Bundy GmbH., 1140 Wien, Lautensackg. 21. Geboren - Datum, Ort: Hans: 8. August 1943 in Wien; Georg: 25. Februar 1940 in Wien. Familienstand: Hans: Susanne; Georg: Reneé. Kinder: Hans: Vanessa (1974); Georg: Teresa (1970) und Pia (1986). Eltern: Hans und Annemarie. Hobbies: Hans: Zeichnen, Malen und Wohnen als Lebensgefühl. Georg: Musik hören und Malen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von Hans und Georg: Wir lernten vom Elternhaus sehr früh Eigenverantwortung zu übernehmen. Hans trat 1957 eine Lehrstelle beim damaligen Friseur-Weltmeister „Ruska" an und blieb dort 3 Jahre. Während dieser Zeit begann er, sich für das Preisfrisieren zu interessieren. Schon früh begannen die Brüder im elterlichen Betrieb mitzuarbeiten. Dieser befand sich damals im 2. Bezirk in der Praterstraße 45. Georg fing seine Karriere im Salon „Hofmann", dem ehemaligen K&K Hoffriseur, an. Ab dem 3. Lehrjahr begann er bei Preisfrisier-Wettbewerben mitzumachen. Auch er arbeitete im elterlichen Betrieb mit. Nach seiner Lehre ging er nach Schweden, wo er 2 Jahre in einem Friseur-Salon arbeitete. Hans gewann seinen ersten großen internationalen Wettbewerb, die „Goldene Tulpe", in Amsterdem. 1961 gewann er mit 18 Jahren die EM in Brüssel. Gemeinsam traten die Brüder 1962 im Österreichischen Teamkader (insgesamt fünf Friseure) bei der WM in Amsterdam an und gewannen den Weltmeistertitel. Nach diesem einzigartigen Erfolg kamen beide zum Entschluß, sich vom Preisfrisieren zurückzuziehen, da keine weitere Steigerung mehr möglich war. Ihr Ziel war, einen vergleichbar luxuriösen Salon wie „Alexandre" in Paris, in Wien zu kreieren. Dazu war es notwendig, vom zweiten Bezirk in die Innere Stadt zu wechseln. Ihr erster gemeinschaftlich geführter Salon wurde 1963 in der Rotenturmstraße 9 mit großem Medienecho eröffnet. Eine ganz wesentliche Neuheit in der Konzeption dieses Salons bestand darin, den Naß-, Kreativ- und Trockenbereich räumlich voneinander zu trennen. 1985 verpachteten sie den Salon in der Praterstraße. Hans und Georg Bundy bereisten im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit die ganze Welt: Sie hielten Kurse im Ausland und veranstalteten Frisurenshows u.a. in Nordamerika, Kanada, Südamerika, Südafrika und Asien. 1968 eröffneten die beiden einen Salon in Salzburg. 1965 wurde ihr Bekanntheitsgrad noch erheblich gesteigert, als sie von „Unilever" für „Gloria"-Werbung verpflichtet wurden. Dies machten sie unglaubliche 27 Jahre bis 1992. Derzeit führen Hans und Georg Bundy 6 Salons in Wien. Seit 1991 leiten die beiden ein Ausbildungszentrum in Wien, in dem sie Nachwuchs-Friseure ausbilden. Das Brüderpaar verstand es hervorragend, durch offensive PR-Aktivitäten für die Medien interessant zu sein und dadurch häufig in der Berichterstattung vorzukommen. Derzeit sind Hans und Georg Bundy beim Entwickeln von verschiedenen Konzepten für die Zukunft: Eines sieht u.a. vor, Salons beispielsweise auch in Einkaufszentren zu eröff-

Copyrighted material

nen. Der Qualitätsstandard soll gleich bleiben, doch werden nicht alle Leistungen angeboten, die man in ihren exklusiven Salons in Anspruch nehmen kann. Den ersten Salon dieser Art gibt es im neuen „Gemgross". Mittels Franchising soll dieses Konzept in ganz Österreich verbreitet werden.

● Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsrezept? Authentizität und Ehrlichkeit. Das Handeln muß mit dem eigenen Ich übereinstimmen. Man soll seinem inneren Instinkt folgen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Glaubwürdigkeit. Neugier, darunter verstehen wir auch, sich selbst ständig zu hinterfragen und an sich zu arbeiten. Zielstrebigkeit. Es ist sehr wichtig, Ziele und Visionen im Leben zu haben. Freude an der Arbeit. Toleranz. Unser Leitsatz lautet: „Die Qualität des Umgangs miteinander bestimmt die Qualität unserer Leistung!"
Was verstehen Sie unter Erfolg? Sich Wohlfühlen und Anerkennung haben. „Wir erfahren Anerkennung unmittelbar, wenn wir sehen, daß sich jeder Kunde über den neuen Haarschnitt freut". **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wir lernen aus unseren Niederlage, auch sie gehören zum Erfolg. **Gibt es Vorbilder?** Georg: „Für mich war unser Vater, ebenfalls ein erfolgreicher Friseur, ein Vorbild". Hans: „Menschen in meinem Leben, die mit mir Geduld gehabt haben". **Welche Bedeutung hat für Sie die Familie?** Eine sehr große. Sowohl das Elternhaus als auch unsere jetzigen Familien sind uns beiden sehr wichtig.

✱ Bures Thomas

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Filialleiter und Einkäufer. Tätig bei: Pirker HandelsgmbH., 1200 Wien, Allerheiligenpl. 6/18. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1970, Wien. Eltern: Ingeborg und Franz. Hobbies: Einkaufen, Hund, Skifahren, Rollerskaten, Lesen, Kino, Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Durch Zufall lernte ich die Besitzer der Firma Kookai kennen und arbeitete aushilfsweise bei ihnen mit. Nach einem Jahr wurde mir ein Verkaufsjob angeboten, den ich auch elf Monate ausübte. Dazwischen absolvierte ich noch den Zivildienst. Danach arbeitete ich kurze Zeit als Verkäufer, bis mir von der Direktion eine Filialleitung angeboten wurde. Die Filiale und den Einkauf für diese habe ich dann übernommen. Sehr bald jedoch übernahm ich den Einkauf der gesamten Firma.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Glück zu haben, die Arbeit zu tun, die mir gefällt. In dieser Arbeit auf verschiedenen Ebenen bestätigt zu werden. Genauso ist aber auch privater Erfolg wichtig. Man kann sie nicht voneinander trennen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil mir die Arbeit nach sieben Jahren noch immer Spaß macht und weil ich von allen Personen, die in meinem Arbeitsbereich vorhanden sind, bestätigt werde. **Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um?** Natürlich kenne ich Niederlagen. Wie ich damit umgehe kommt auf meine Verfassung an und wie weit der Mißerfolg mich trifft. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Offen für alle Dinge des Lebens zu sein. Ich bin nicht negativ eingestellt, das heißt ich bin gegenüber Neuem offen. Ich versuche zu hinterfragen warum etwas so ist und wenn ich etwas Negatives daran entdecke, versuche ich es ins Positive umzuwandeln. Ich glaube, meine Optimismus macht den Erfolg aus. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich bin ledig, habe jedoch eine Freundin und sie ist sehr wichtig für mich. Meine Eltern sind ebenso wichtig, denn, wenn ich einen Ratschlag brauche, sind sie immer für mich da. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es schmeichelt jedem, wenn er gelobt wird. Jedoch spielt Anerkennung für mich keine wichtige Rolle. **Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Sie müssen großes Interesse an der Arbeit haben. Weiters ist Menschenkenntnis von großer Bedeutung. Man muß offen gegenüber Menschen und an ihnen interessiert sein. Gutes Auftreten ist auch wichtig und in zweiter Linie Fachkenntnisse, obwohl ich schon Mitarbeiter eingestellt habe, die keine Vorkenntnisse hatten. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich bin für sie immer da. Ich möchte ihnen das Gefühl geben, daß sie mehr als nur Angestellte sind. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Inneren. **Ihre Ziele?** Ich möchte die Selbständigkeit erreichen und mein eigener Herr sein, denn es macht mir mehr Spaß für meine eigene Tasche zu arbeiten als für andere. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man darf nicht aufhören an sich selbst zu glauben - trotz mancher Rückschläge. Man muß an das, was man kann und möchte, glauben und diesen Weg fortführen. Das muß man mit Wissen und Erfahrung kombinieren, aber in erster Linie ist Glaube wichtig. **Ihr Motto?** Glücklich sein und eine positive Lebenseinstellung haben.

✱ Burger Hannes Dipl.-Ing.

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein, aber auch Herausforderungen immer annehmen

● Steckbrief

Beruf: Forstwirt. Funktion: Gschf. Tätig bei: Umweltdata GmbH., 1010 Wien, Rudolfspl. 3/9. Geboren - Datum, Ort: 29. November 1969, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Eltern: Monika und Othmar. Schöpferische Akte: 1996 H. Burger, J. Steinwender. Study of forest mask generation from satellite images using image segmentation algorithms. In Proc. Int. Workshop on Applications of Remote Sensing in European Forest Monitoring.

Copyrighted material

Vienna; W. Schneider, R. Bartl, H. Burger, J. Steinwender, F. Suppan. Aerial photo interpretation and satellite image analysis in agricultural sciences. Österreichische Zeitschrift für Vermessung und Geoinformation, 1997 H. Burger, J. Steinwender, R. Bartl, W. Schneider. Region based classification of forest stand structure. In Proceedings: 1997 ACSM-ASPRS Annual Convention and Expostion, Seattle, Washington; H. Burger, G. Banko, J. Steinwender. Landnutzungserhebung in einem Wildbacheinzugsgebiet aus Satellitenbilddaten. In: Proc. Symposium: Risikobewertung und Naturraumprävention von Wildbach- und Lawineneinzugsgebieten, Vienna; H. Burger, F. Kroiher, J. Steinwender. Analysis of simulated satellite imagery with different ground pixel sizes for forestry applications. Submitted to 6th International Workshop on Digital Image Processing and Computer Graphics. Applications in Humanities and Natural Sciences, Vienna; H. Burger, R. Gustavik, E. Lammer, H. Mauser, M. Sutter, U. Bilek, M. Kupka. Waldzustandserhebung Tamsweg - Lungau. Projektbericht, 115 Seiten, Salzburg; 1998 G. Banko, H. Burger, W. Schneider. Forstliche Anwendbarkeit hochauflösender Satellitenbilddaten. Österreichische Zeitschrift für Vermessung und Geoinformation; W. Schneider, H. Burger, G. Banko. Untersuchung der forstlichen Anwendbarkeit hochauflösender Satellitenbilddaten im Rahmen des Programmes MISSION. Endbericht zum Forschungsprojekt, 59 Seiten; 1999 H. Dogan-Bacher, H. Burger, D. Rotter, L. Schratt-Ehrendorfer. Biotoptypenkartierung im Nationalpark Donauauen mittels Luftbildinterpretation von Farbinfrarot-Luftbildern. AGIT, Symposium Angewandte Geographische Informationsverarbeitung. Hobbies: Jagdhornblasen, auf die Jagd gehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1984-89 absolvierte ich die Försterschule, die ich mit Matura abschloß. Danach studierte ich an der Universität für Bodenkultur und Forstwirtschaft mit dem Studienzweig Wildbach und Lawinenverbauung. Während des Studiums besuchte ich diverse Praxisplätze, vor allem in Forstbetrieben. Gegen Ende des Studiums bewarb ich mich als freier Mitarbeiter bei der Firma Umweltdata. Ich war zuständig für die Luftbildinterpretation. Da mir das mit der Zeit aber zuwenig war, ging ich wieder auf die Universität und bemühte mich um ein Dissertationsthema. Anschließend begann ich das Doktoratsstudium und in diesem Zusammenhang bin ich an das Institut für Vermessung, Fernerkundung und Landinformation gekommen. Dort wurde gerade ein Forschungsprojekt gestartet und ich bekam eine Anstellung als Wissenschafter. Ein Jahr lang war ich Angestellter am Institut und im Februar 1997 wurde ich Universitätsassistent. Dieses Projekt, mit dem Namen „Mission", war für Österreich sehr groß. Es ging um Auswertung von Satellitendaten für zivile Zwecke. Im Jänner 1998 wurde ich als Universitätsassistent vom Bundesheer karenziert. Im Mai 1998 fragte mich mein Vorgänger, ob ich Lust hätte, die Firma zu führen und seit August 1998 bin ich zeichnungsberechtigter Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das gute Gefühl im Magen, wenn man etwas geschafft hat. Erfolg besteht für mich aus zwei Komponenten: erstens, daß man sich persönlich entwickelt, und zweitens, daß man finanziell Erfolg hat. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Selbstkritische Analyse ist nach jeder Niederlage notwendig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In gewisser Weise Glück, also zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Herausforderungen sollte man immer annehmen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Eine große Rolle. Ich bin schon verheiratet, aber wir haben noch keine Kinder, da wir noch Pläne bezüglich Ausbildung haben. **Haben Sie Vorbilder?** Wissenschaftlich ist mein Vorbild Dr. Schneider, weil er die Fähigkeit hat, Dinge klar und deutlich zu erkennen und gewisse Sachen einfach und verständlich für jedermann zu erklären. Seinen Vorträgen zuzuhören ist ein Genuß. Wahrscheinlich deswegen, weil er die Dinge auf den Punkt bringt. Im wirtschaftlichen Bereich ist Prof. Stulicka mein Vorbild. Er hat die Eigenschaft, Visionen zu besitzen. Er formuliert sie so, daß sie keiner versteht, jedoch wenn man länger zuhört, kann man sich alles zusammenreimen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ein angenehmes Gefühl. **Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher Qualifikation. Meist sind es Kollegen, die man kennt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Sie liegt in meiner Natur. **Ihre Ziele?** Da ich die Möglichkeit habe, mich hier privat zu beteiligen, steht das Gedeihen der Firma in den nächsten fünf Jahren im Vordergrund. Ich möchte eine Familie gründen und ein langfristiges Ziel von mir ist, aufs Land zu ziehen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Wichtig ist, die Flucht nach vorn anzutreten. Man muß sich weiterentwickeln und, wenn man sich zu etwas berufen fühlt, sollte man es auch machen und nicht auf andere achten. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben genießen.

✱ Busch Claudia

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Equant Integration Services., 1040 Wien, Mattiellistr. 2-4. Familienstand: Verheiratet mit Andreas. Eltern: Herbert und Edith Hobiger. Hobbies: Fitneß, Schwimmen, Fotografieren, Menschen, Kontakt mit Freunden.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Nach der Handelsschule kam ich 1985 zur Firma Equant Integration Services, wo ich in der Buchhaltung begann. Equant ist ein internationaler Konzern, der damals seine Tätigkeit in Österreich aufbaute, und ich bin sozusagen mit der Gruppe aufgewachsen. Ich lege großen Wert auf Persönlichkeitsentwicklung und Weiterbildung. So bildete ich mich im Bereich Kostenrechnung und Controlling weiter und wurde im Unternehmen mit verschiedenen Aufgaben beauftragt. 1990 stieg ich zum Finanzcontroller auf, war für die

Regionen Südeuropa und Afrika zuständig, und nach zwei Jahren machte man mir das Angebot, die Geschäftsführung in Wien zu übernehmen. So wurde ich mit 26 Jahren mit großer Verantwortung konfrontiert und noch dazu zum Zeitpunkt, wo das Unternehmen kurzfristig Verluste gemacht hatte. Es ist mir gelungen, vorübergehende Schwierigkeiten schnell zu beseitigen und die Firma zu guten Ergebnissen zu bringen. Für mich war und bleibt wichtig, mich zu entfalten und mich mit interessanten Themen zu beschäftigen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? In meinem Fall sicher die Tatsache, daß ich die Firma sehr gut kannte und dem Unternehmen gegenüber immer loyal war. Ich hatte auch einen Mentor, der an mich glaubte und mich förderte. **Wie fühlten Sie sich anfangs in Ihrer Position?** Es war eine Herausforderung für mich. Ich mußte meinen Führungsstil entwickeln und Akzeptanz meiner neuen Rolle im Unternehmen erlangen. Ich entwickelte einen teamorientierten Stil, weil ich der Meinung bin, daß Erfolg nur mit guten Mitarbeitern möglich ist. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat bedeutet es ein ausgeglichenes Leben, Zufriedenheit und eine glückliche Partnerschaft. Beruflich ist es persönliche Anerkennung, die für mich der Motor für meine Arbeit ist. **Wie setzen Sie Prioritäten?** Es ist immer ein Wechselspiel. Manchmal ist mir der Beruf und manchmal mein Privatleben wichtiger. Auf jeden Fall versuche ich Balance zu schaffen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Beruflich, wenn meine fachliche Kompetenz anerkannt wird und privat, wenn ich als Mensch akzeptiert werde - so wie ich bin. **Kennen Sie Niederlagen?** Echte Niederlagen kenne ich noch nicht, aber ich machte Fehler und das passierte meist dann, wenn ich nicht auf mein Gefühl hörte. Heute versuche ich bewußt, bei Entscheidungen auch die Emotionen, die bei mir eine große Rolle spielen, nicht auszuschalten und mich nicht zu verleugnen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich besitze soziales Verhalten und versuche, die Organisation den Menschen anzupassen und nicht umgekehrt. Ich lasse jeden Mitarbeiter seinen Freiraum und bin absolut überzeugt, daß meine Mitarbeiter im fachlichen Bereich besser als ich sein sollten, weil sie Profis sind und die Technik beherrschen. Ich muß darauf achten, daß ihr Wissen und Können für die Umsetzung der Ziele des Unternehmens verwendet werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem erfüllten und ausgeglichenen Privatleben.

✱ Canestrini Mario

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel - Restaurant Brauner Bär., 4861 Schörfling am Attersee, Gmundnerstr. 22. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1959, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Marion (1991) und Jaqueline (1986). Eltern: Ludwig und Helga. Mitgliedschaften: Bund der österreichischen Gastlichkeit, VIP-Mitglied FC Bayern-München. Hobbies: Skifahren, Golf, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Besuch der Fachschule in Klesheim mit abschließendem Abitur. Im Anschluß daran sammelte ich in den besten Häusern rund um die Welt vielseitige Erfahrungen - sowohl in den Bereichen Service und Küche als auch im Management. Ich begann in Rom, um die italienische Sprache zu perfektionieren, darauf folgten Monte Carlo, Ibiza, Stuttgart, Los Angeles (bei Wolfgang Puck), Australien, wo ich die österreichische Küche präsentierte, weiters ging es nach Ägypten und in den Senegal. Schließlich kehrte ich 1993 in das elterliche Haus in Schörfling am Attersee zurück. Im November 1995 übernahm ich den Betrieb und führe ihn nach einigen Umbauarbeiten als 3-Sterne - Hotel. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Veranstaltungsführer der Attersee Seespektakel AG und im Vorstand des Tourismusverbandes Ferienregion Attersee.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Wir sind ein Familienbetrieb und bieten unseren Gästen Traumtage in einer Traumlage. Durch die zentrale Lage eröffnet sich die Möglichkeit, in Seenähe zu entspannen und schnell die Sehenswürdigkeiten und Ausflugsziele des Salzkammerguts zu erreichen. Sportliche können golfen, segeln, surfen, tauchen, die Gegend auf dem Rücken der Pferde oder auf „Schuster´s Rappen" erkunden. Für das leibliche Wohl sorgen meine Küchenmannschaft und ich - mit gutbürgerlicher, österreichischer Küche und passenden Weinen zu vernünftigen Preisen. Einen schönen Tag läßt man in der „Oldies Bar" oder im Pub „Größenwahn" ausklingen. Da ich auf meiner Reise durch die Welt auch bei Eckerhard Witzigmann tätig sein durfte, ist meine oberste Maxime, Qualität zu bieten. **Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist eine fundierte Ausbildung - jedoch vor Entschluß der Studienrichtung praktische Erfahrungen in verschiedenen Branchen sammeln. Trotz theoretischem Wissen die Praxis nicht außer Acht lassen. Danach mit viel Ehrgeiz, Fleiß und Engagement den Weg zum gesteckten Ziel gehen, sich der Tatsache des Verzichtes im Anfangsstadium bewußt werden. Bereitschaft zeigen, ein bißchen mehr zu tun. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Probleme analysieren, die Chance zum Neubeginn sehen und nutzen. **Was ist für Sie Erfolg?** Diesen betrachte ich immer als Gemeinschaftserrungenschaft - ich em-

Copyrighted material

te ihn nicht für mich allein. **Ihr Motto?** Ich denke, das Festhalten an einer Linie bedeutet Schiffbruch.

✱ Caratsch Claudio

● Steckbrief

Beruf: Diplomat. Funktion: Botschafter. Tätig bei: Schweizer Botschaft., 1030 Wien, Prinz Eugen Str. 7. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1936, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Kinder: Andreas (1964), Alexander (1965), Guido (1973), Cilgia (1976) und Raffael (1978). Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Buchbeiträge (z.B. über das Calvengeschehen für ein Buch anläßlich der 500 Jahrfeier des Kanton Graubünden), über das Rote Kreuz und ein Buch über diplomatische Verhandlungen. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied der Schweizer Akademie der Naturwissenschaften, Rotes Kreuz und in verschiedenen Graubündner Kulturvereinen (zum Fortbestand der Rätoromanischen Kultur und Sprache). Hobbies: Skifahren, Radfahren, Bergsteigen, Lektüre, Geschichte, Naturschutz.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium (Geschichte, Politikwissenschaften, wirtschaftliche und soziale Entwicklungstheorie) an der Sorbonne in Paris bis 1959. Damals stellten sie für mich die Weichen, in die Forschung oder in die Diplomatie zu gehen. Aufgrund der damaligen politischen Ereignisse in Frankreich, entschloß ich mich für die Diplomtenlaufbahn, ging in die Schweiz, wo ich als Direktionsassistent bei der Credit Suisse die nötige Berufserfahrung sammelte und noch im selben Jahr in den diplomatischen Dienst als dritter Botschaftssekretär in London eintrat. 1963 wurde ich stellvertretender Botschafter beim Europarat, 1966 kam ich als zweiter Botschaftssekretär nach Kairo (zuständig für Wirtschaftsangelegenheiten) und 1970 wurde ich als erster Botschaftssekretär nach Warschau entsandt.

Von 1973-77 war ich als stellvertretender Leiter für Europa und Nordamerika in der Zentrale, ehe ich als erster Mitarbeiter nach Wien kam (1977-81) und 1981 den Gesandtentitel erhielt. 1982-84 war ich Gesandter in London, danach Botschafter in Westafrika (Cote d´Ivoire, Niger, Burkina Faso und Guinea), wo ich hauptsächlich mit der Schweizer Entwicklungshilfe beschäftigt war und meine studentische Spezialisierung wieder aufnehmen konnte. 1988 war ich Botschafter in Ägypten und Sudan und wurde 1990 zum Vizepräsidenten des Internationales Roten Kreuz gewählt - in dieser Funktion war ich bis 1995 in Genf tätig. 1995 ging ich zurück in den Diplomatischen Dienst, wurde Botschafter in Ungarn (und Slowenien) und bin seit 1997 zusätzlich Botschafter beim Heiligen Stuhl. Seit März 1999 bin ich hier in Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man seine Ziele erreicht, z.B. Versetzungswünsche an Arbeitsorte, die einem liegen - ich habe mich über alle Einsatzorte sehr gefreut. Erfolgreich sollte man in Bereichen sein, in denen man sich auch zu Hause fühlt. Das ist eine Frage der Befindlichkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, wenn man Botschafter in einem Nachbarland ist, wird man sicher als erfolgreich angesehen. Dieser Posten hat aufgrund der engeren bilateralen Beziehungen auch einen höheren Stellenwert, als wenn man in einem weit entfernten Land ist. Die Menschen tendieren generell auch dazu, jemanden, der sich in seiner Haut wohl fühlt automatisch als erfolgreich anzusehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine Eigenheit der Schweiz ist es, daß der Botschafter auch für Handelsfragen zuständig ist - daher ist der Erfolg auch leichter meßbar. Hierher kam ich, weil ich schon vor 18 Jahren in Wien war und den Platz daher kenne. Hier habe ich viele Freunde und ich kann diesen Posten gut ausfüllen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Vater, Reto Caratsch, war Auslandskorrespondent der Neuen Züricher Zeitung und meine Mutter sagte mir schon, daß ich Diplomat werden sollte. Für mich war aber eigentlich die Forschung vorrangig, letztlich führten mich die Umstände (politischer Umschwung in Frankreich) doch in die Diplomatie. **Welche Rolle spielt die Familie?** Um kontinuierlich erfolgreich zu sein, braucht man ein familiäres Umfeld, das auch dem sozialen Umfeld gerecht wird. In der Diplomatie herrscht ein traditionelles Umfeld vor, was für mich nichts Neues war. Der Gattin eines Diplomaten kommt eine wichtige Rolle im Herstellen von Kontakten, etc. zu. Meine Frau wußte über diesen Beruf auch Bescheid und war bereit, diese Rolle mitzutragen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** In der Diplomatie sind Kontakte und das Netzwerk sehr wichtig, in dem es nicht nur um den Interessensaustausch geht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mitarbeiter hat man immer nur eine gewisse Zeit und man muß sich bemühen, ein Umfeld zu schaffen, in dem das gesamte Team zur Geltung kommt. Man muß die Eigenschaften der Leute so ausnützen, daß sie sich ergänzen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit den Mitarbeitern werden regelmäßig Reports, Protokolle und Karrierepläne erstellt. Zur rein bürokratischen Pflichterfüllung muß eine Dosis Enthusiasmus dazukommen. Ich habe selbst an der Arbeit Freude und die kann ich an die Mitarbeiter weitergeben. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Keine. Ich habe noch keine Widrigkeiten erlebt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude - ich habe mich über alle Aufgaben stets freuen können. In den fünf Jahren beim Roten Kreuz war das z.B. das Zwischenmenschliche. Besonders bei humanitärer Hilfestellung ist der Erfolg meßbar, wenn man etwas positives zum Schicksal von Menschen beitragen kann - z.B. in Bemühungen um einen Waffenstillstand, etc. **Ihre Ziele?** Die Interessen der Schweiz zu vertreten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja - nicht so sehr im eigenen Land, in dem man einfacher Beamter ist, sondern mehr im Ausland. Die Schweiz hat als puritanisches Land keine eigenen Orden und wir dürfen auch keine fremden Orden annehmen. Dieses Verbot hat historische Gründe, womit die

Neutralität und Unabhängigkeit der Schweiz gesichert werden soll. **Ihre Vorbilder?** Auf Reisen lernt man viele Menschen und Einstellungen kennen. Mir gefällt z.B. das englische Bildungswesen. Wien hat als Gemeinde in den 20er und 30er Jahren trotz wirtschaftlicher Schwierigkeiten deshalb so gut funktioniert, weil auf einen Apparat gut ausgebildeter Verwaltungsbeamter zurückgegriffen werden konnte. In der letzten Zeit wurde die Bildung vernachlässigt und es ist höchste Zeit, daß das wieder mehr in den Vordergrund gestellt wird.

✱ Casapicola Christine Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Casapicola & Gross, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs OEG., 1010 Wien, Gluckg. 3/15. Geboren - Datum, Ort: 29. November 1962, Linz. Hobbies: Golfspielen und handwerkliche Tätigkeiten.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1981 in Linz begann ich mit dem Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien, das ich 1987 ordnungsgemäß abschloß. Es folgten 8 sehr prägende Jahre als Mitarbeiterin eines Steuerberaters. Im dritten Jahr dieses Dienstverhältnisses legte ich vorerst die Steuerberatungsprüfung ab. Zwei Jahre später folgte die Prüfung zur Wirtschaftsprüferin. 1996 machte ich mich gemeinsam mit Herrn Dr. Gross selbständig, mit dem ich 1997, ebenfalls gemeinsam die oben genannte OEG gründete.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Aus der Tätigkeit erwarte ich, vor allem wegen des beratenden Aspektes, der Hilfe verspricht, positives Feedback. Eine gewisse Zufriedenheit zu erlangen, hat für mich mehr Wert, als es materielle Dinge haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Überwiegend ja, weil in meinem Job die Person im Vordergrund steht, und wenn dabei auch noch die Chemie mit den Kunden stimmt, dann ist es einfach herrlich, diese Tätigkeit auszuüben. **Gab es Niederlagen?** Ja, kleinere Rückschläge, wenn Konzepte oder Ideen mich nicht selbst begeistern bzw. kein positives Feedback bringen. Dabei werden Emotionen frei, doch schließlich findet man zur sachlichen Analyse zurück. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Persönlich betrachtet, zählt der Dienstleistungsgedanke, die beratende Tätigkeit sollte primär im Vordergrund stehen. Bei dieser ist ein hohes Maß an psychologischer Flexibilität notwendig, um sich auf so manchen Klienten einzustellen. Ich glaube, daß der Beruf des Steuerberaters kein sogenannter 0815-Job ist. **Wie gehen Sie mit Ihrer Konkurrenz um?** Konkurrenz ist für uns kein Thema. Wir konzentrieren uns - neben den bisherigen Klienten - auf jene Kreise, die noch keinen Steuerberater haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** In Spitzenzeiten tritt das Privatleben etwas in den Hintergrund. Ansonsten gibt es kein zeitliches Problem, hier gilt es trotzdem, wie in jedem anderen Job auch, Prioritäten zu setzen. **Wie kommt man zu Kunden in Ihre Branche?** Hier zählt vor allem die Mundpropaganda. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Von den Klienten selbst und durch Weiterempfehlungen. **Wie lauten Ihre Ziele?** Diesen Beruf möchte ich mit Freude weiterhin ausüben.

✱ Castiello Angelika

● Steckbrief

Beruf: Schneiderin, Bürokauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Damen-Fitneß-Center Fiji., 1020 Wien, Mayerg. 14. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1959, Innsbruck. Kinder: Bianca (1978). Eltern: Günter und Gerda. Hobbies: Sport, Mode.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Durch den Beruf meines Vaters, der Marketing-Manager bei IBM war, kamen wir nach Wien. Heute ist er selbständig und meinen Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit habe ich vielleicht von ihm. Meine Mutter war Mannequin. Nach der Scheidung meiner Eltern ging meine Mutter in die Schweiz. Ich schloß die Modeschule in der Herbststraße ab. Noch während der Schulzeit bekam ich meine Tochter und meine beruflichen Pläne wurden damit hinfällig. Ich war kurze Zeit verheiratet und nach meiner Scheidung zog ich mein Kind allein groß. Auf der Suche nach einem geregelten Job, landete ich in einem Büro. Mit meinem zweiten Mann ging ich nach Amerika, wo ich eineinhalb Jahre als Designerin arbeitete. Das war das einzige Mal, daß ich meinen Beruf ausübte. Da ich mir für meine Tochter eine gute Ausbildung wünschte, kehrten wir nach Wien zurück. Ich übte diverse Bürojobs aus, bis ich Assistentin bei einer Werbeagentur wurde. Eine Zeitlang ging alles gut, dann wurde ich aus betriebswirtschaftlichen Gründen gekündigt. Danach arbeitete ich in der Innenstadt im Gastgewerbe. In das Studio, das jetzt mir gehört, gehe ich seit 13 Jahren. Die Besitzerin wollte es verkaufen und da kaufte ich es - das war 1998. Durch einen lieben Bekannten kam ich zur Unternehmensfinanzierung, weil ich kein eigenes Kapital hatte. Das war nicht einfach, meine Mutter mußte für mich bürgen. Entscheidend für mich war, daß ich mich für Körper, Schönheit und Mode immer interessiert hatte und auch gut verkaufen konnte. Seit Jänner 1999 besitze ich das Studio und es läuft alles recht gut. Ich renovierte viel und investierte Geld in die Werbung. Zum übernommenen Kundenstock von 30 Leuten kamen etliche durch Werbung und Mundpropaganda dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich eine Aufgabe habe, durch die ich mich erfüllt fühle und die ich längere Zeit machen möchte. Erfolg ist eine positive Reaktion auf meine Arbeit, begeisterte Kunden, die ich wieder gewinnen konnte und die mich weiterempfehlen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Man darf sich nicht unterkriegen lasen. Bei der Umsetzung der Idee muß man hartnäckig bleiben. Man muß eine Marktlücke entdecken und vom eigenen Ziel überzeugt sein. Wenn man ein festes Ziel vor Augen hat, dann bringen einem auch Tiefschläge nicht um. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Meine Tochter war für mich immer das Wichtigste in meinem Leben. Ich nahm Rücksicht auf sie und erst jetzt, wo sie volljährig ist, kann ich es wagen, das zu tun, was ich möchte. Familie bedeutet für mich eine intakte Partnerschaft, von der ich weiß, daß alles im Hintergrund stimmt und es jemanden gibt, auf den ich mich verlassen kann. **Ihre Ziele?** Daß dieses Fitneß-center sich positiv entwickelt, daß ich jemand Zuverlässigen anstellen kann. Ich möchte nicht reich werden, aber gut davon leben und reisen können. Vielleicht kommen mit der Zeit Kosmetik, Farbberatung und eine Boutique dazu. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Wochenende, an dem ich mich entspannen kann, aus meiner Beziehung, aus meiner Gesundheit und aus den Kunden, die mir ihre Sympathie entgegenbringen und mir treu bleiben.

✶ Celand Helmut

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Celand Helmut., 1160 Wien, Neulerchenfelderstr. 52. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1957. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Mario (1982), Raphaela (1987, Nina (1998). Schöpferische Akte: Wiener Wirtschaft. Hobbies: Sport, Fußball, Radfahren, Modellbau,

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1973 begann ich meine Lehre als Uhrmacher. Nach dreieinhalb Jahren Praxis absolvierte ich die Meisterprüfung. Gleich danach stieg ich in den Uhrengroßhandel ein, wo ich nach 14 Jahren - aufgrund von Einsparungen - gekündigt wurde. Es folgte ein Jahr Arbeitslosigkeit, bis ich 1999 eine eigene Firma gründete.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich meiner Familie das bieten kann, was sie sich vorstellt. Wenn ich abends nach Hause komme, geordnete Familienverhältnisse vorfinde und mit dem abgelaufenen Tag zufrieden bin. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Anfangs wußte ich nicht, wie das Geschäft läuft. Meine Philosophie ist, alles, was ich selbst machen kann, mache ich. Ich gebe keine Aufträge außer Haus, kann dadurch auch günstiger arbeiten. Die Kunden wollen das so, daß alles hier gemacht und nichts weggeschickt wird. **Unterscheidet Sie das von anderen?** Es gibt viele junge Uhrmacher, die nicht alles selbst machen können, weil sie nicht das entsprechende Know-how haben. Bei mir ist das anders, ich habe diesen Beruf von Grund auf gelernt und tue mir dadurch etwas leichter. Ältere Uhrmacher, die mir vielleicht noch etwas beibringen könnten, gibt es nicht mehr. Die jungen Uhrmacher sind aus der Wegwerfgesellschaft, da wird kaum noch selbst gearbeitet. **Beschäftigen Sie sich auch mit antiquarischen Uhren?** Ja, sehr stark. Einer meiner Freunde beschäftigt sich auch mit diesen Uhren, und er hat einen unglaublich guten Geschäftsgang. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für diese Art von Geschäftslokal in Kombination mit einer Werkstätte, in der ich arbeite. Diese Entscheidung war sicher richtig. **Sieht Sie Ihre Familie als erfolgreich?** Ich bin ein sehr familiärer Mensch, bei mir steht die Familie an erster Stelle, noch vor dem wirtschaftlichen Erfolg. Ich hatte drei Geschwister und der enge Familienverband hat mir schon immer sehr gut getan. Das ist auch heute noch so, daß die Familie für mich das wichtigste ist. Ich bin auch sehr ausgeglichen, betreibe Sport, habe brave Kinder und bin eigentlich auch sehr lustig. Mein Bruder, Inhaber einer Werbefirma, schätzt meinen Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin 14 Jahre angestellt gewesen, dann gekündigt worden. Nach dem Gang zum Arbeitsmarktservice wurde mir im Laufe eines halben Jahres eine einzige Stelle angeboten. Das wäre eine Stelle mit einem Monatsgehalt von öS 12.000,- gewesen. Angesichts meiner Sorgepflicht für Frau und vier Kinder habe ich mich dann für die Selbständigkeit entschieden. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Als junger Bursch wollte ich wie alle anderen auch Automechaniker werden. Bei einem Eigungstest am Wifi habe ich dann den Raum der Uhrmacher gesehen. Das hat mich sofort fasziniert. Das Umgehen mit der Zeit, die Zeit einstellen, Zeit wieder zum Laufen zu bringen usw. hat für mich einen ganz besonderen Reiz. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ich bin ein Mensch, der leicht zufrieden zu stellen ist. Es ist jetzt schon sehr schwierig, reich zu werden. Mit meiner Ausbildung und mit meinen Möglichkeiten habe ich wohl viel erreicht, und das macht mich zufrieden. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Nachdem ich ein sehr sensibler Mensch bin, ist Anerkennung für mich sehr wichtig. Besonders die Anerkennung der Kunden. Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen **Sie darunter?** Ich bin ein positiv denkender Mensch und tue mir sehr schwer mit Niederlagen. Ich versuche Niederlagen durch reden aufzuarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich dachte immer positiv, auch in Zeiten, in welchen ich kein Geld hatte, habe ich mich nicht un-

terkriegen lassen. Zu solchen Anlässen habe ich mich auf mein Rad gesetzt und habe mir den Frust heruntergeradelt. **Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild?** Motto habe ich keines, ich habe mich immer mit mir beschäftigt. Als Vorbild habe ich einen Freund, der dasselbe macht wie ich. Ich wünsche mir vergleichbaren Erfolg.

✱ Chaloupek Günther Komm.-Rat Dr. iur. M.A.

● Steckbrief

Funktion: Abteilungsleiter. Tätig bei: Arbeiterkammer Wien., 1040 Wien, Prinz-Eugen-Str. 20-22. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1947, Zwentendorf. Familienstand: Gertrude. Kinder: Ralph (1976) und Iris (1980). Eltern: Ferdinand (Abgeordneter z. Nationalrat 1959-66) und Maria. Schöpferische Akte: „Gesamtwirtschaftliche Planung in Westeuropa" (gemeinsam mit W. Teufelsbauer), Frankfurt 1987, „Wirtschaftsgeschichte der Stadt Wien 1740-1938", 2 Bände (gemeinsam mit M. Wagner und P. Eigner), Wien 1991, „Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren" (hrsg. gemeinsam mit M. Mesch), Wien 1993. Mitgliedschaften: Mitglied des Verwaltungsrates der Österreichischen Postsparkasse (seit 1982 Vizepräsident), Mitglied des Aufsichtsrates der PSK Bank AG, Mitglied des Kreditausschusses (seit 1990 stv. Aufsichtsratsvorsitzender), Mitglied des Aufsichtsrates der PSK Beteiligungsverwaltungs AG, Mitglied des Aufsichtsrates der Österreichischen Lotterien GmbH, Mitglied des Ausschusses zur Verwaltung der Staatsschuld bei der Österreichischen Postsparkasse (stv. Vorsitzende), stv. Beisitzer beim Kartellobergericht und Mitglied des Kuratoriums des Institutes für internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW), Wien.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bundesgymnasium in Krems, 1965 Matura, 1965-70 Studium Jus und Volkswirtschaftlehre an der Uni Wien, Dr.iur. 1969, 1970/71 Fulbright-Stipendiat, 1971 Studium der Volkswirtschaftslehre an der University of Kansas, Lawrence, Ks., USA, M.A. (economics). In den Jahren 1971/72 war ich als Referent am Österreichischen Institut für Raumplanung tätig, und seit 1972 in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien. Von 1976-91 arbeitete ich als Geschäftsführer des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen der Paritätischen Kommission für Preis- und Lohnfragen, seit 1992 bin ich Mitglied des Beirates für Wirtschafts- und Sozialfragen. 1979 übernahm ich die redaktionelle Leitung der Zeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft" (wirtschaftspolitische Quartalszeitschrift) und 1986 wurde ich Leiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung. Seit 1989 bin ich Lektor an der Uni Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn das Verfolgen eigener Interessen Anerkennung bringt. Die Arbeit ist gleichzeitig persönliches Interesse. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Profunde Ausbildung, erweiterter Horizont durch Auslandsstudium, Argumentationsfähigkeit und guter Überblick über das Fachwissen. **Was meint Ihre Familie war ausschlaggebend?** Meine Fähigkeit zur Organisation und Bereitschaft zum Übernehmen von Verantwortung auch im öffentlichen Bereich. **Und was meinen Ihre Mitarbeiter?** Generalistische Fähigkeiten. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Sich mit Vorstellungen und Ideen nicht durchzusetzen. **Wie gehen Sie damit um?** Aus Fehlern lernen, positive Konsequenzen ziehen, „Nie aus einem Prinzip eine Prestigesache machen". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Beschäftigung mit den wissenschaftlichen Grundlagen, Studium der Dogmen der Wirtschaftswissenschaften, aus Familie und Musik. **Wer hat Sie geprägt?** Vater (Politiker) und Familie. **Ihre Vorbilder?** Prof. Eduard März, Dr. Lacina.

✱ Chmela Horst

● Steckbrief

Beruf: Komponist, Autor und Interpret. Funktion: Sänger. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1939, Wien. Familienstand: Ingeborg, geb. Hegedühs. Kinder: Horst (1974) und Daniela (1977). Schöpferische Akte: Über 350 Titel die alle auf Schallplatten erschienen sind. Hobbies: Familie, Musik und die Natur genießen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Unsere Wohnung in Wien-Ottakring bot auf 28m² fünf Personen Platz. Ich wuchs ziemlich frei auf der Straße auf, wurde also zu einem echten Wiener Gassen-Buben. Nach meiner Schulzeit erlernte ich, wie mein Vater und mein Bruder, das Schuhmacher-Handwerk und wurde im Alter von 23 Jahren einer der jüngsten Meister Wiens. Nebenbei jobbte ich als Sänger und Musiker mit meiner Band „The Sunset-Four". Als jedoch ein Profi-Angebot mit dem doppelten Salair eines Schuhmachers auf mich zukam, war es mit dem Handwerk und seinem „goldenen Boden" vorbei. Ich wurde Profi-Musiker. Den Schritt vom Hobby- zum Profimusiker habe ich nie bereut. Die körperliche, geistige und seelische Anstrengung dieses Berufes machen sich die wenigsten Menschen bewußt. Einer meiner größten Hits „Einer hat immer das Bummerl" ist aus diversen Niederschlägen jener Zeit entstanden. Er wurde zu einem Evergreen der Unterhaltungsmusik, zu einem Mega-Hit mit 240 Cover-Versionen und 2,5 Millionen Verkaufseinheiten. Ohne dieses Lied hätte ich den Einstieg ins große Showgeschäft nicht geschafft. Ich bin den Freunden meiner Musik und auch dem lieben Gott dafür sehr dankbar. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Vorstandsmitglied der AKM.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist die Basis, auf der man alles aufbauen kann. Der Erfolg kann bei Industriellen und Wissenschaftlern genauso wichtig sein wie bei Handwerkern oder Schülern. Meinen Erfolg habe ich mir selbst beschert, den hat kein Medienmogul ‚aufgepäp-

Copyrighted material

pelt". Meine Hingabe und die Ehrlichkeit meiner Lieder hat die Menschen, die mich sehen und hören zu meinen Freunden gemacht. Sie haben mich innerhalb der Familien an die nächste Generation weitergereicht. Es macht mich stark und glücklich, daß mir das keiner nehmen kann. Ich bin im Dienstleistungsgewerbe - ich bin Künstler für das Publikum, wenn mich das Publikum akzeptiert, dann werde ich zu einem kleinen Bestandteil dieser Menschen. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg?** Ein gewisser Enthusiasmus für das, was man macht, gepaart mit einer gesunden Portion Härte zu sich selbst und kombiniert mit der Liebe zu den wichtigsten Menschen in deinem Leben. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Jede Katastrophe, die über meine Familie hereinbrechen kann. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Probleme sind dazu da, um gemeistert zu werden. Ich versuche mit eigener Kraft sie soweit wie möglich zu lösen („und wenn du glaubst es geht nicht mehr, kommt von irgendwo ein Lichtlein her"). **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die Familie hat bei mir schon immer eine große Rolle gespielt. Ich bin mit meiner Frau seit 37 Jahren verheiratet, und die Liebe ist wie am ersten Tag, vielleich sogar noch intensiver. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Es gibt verschiedene Arten den Erfolg zu messen. Es gibt eine finanzielle Erfolgslatte - das, was man mit Herzblut macht, wird goutiert, und davon kann man leben, um das, was man mit Herzblut schafft, weiterzumachen. Anerkennung ist, wenn ich Menschen mit meinen Liedern helfen kann. Ich empfinde meine Lieder oft als Therapie, und es ist eine große Anerkennung, wenn die Leute aus meinen Werken Kraft schöpfen. **Und woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Kraft der Menschen, die mich mögen. **Ihre Vorbilder?** Meine Mutter hat mich sehr stark geprägt. Sie ist für mich heute eine Heilige. Tage- und nächtelang nähte, putzte, kochte und wusch sie für andere Leute. Für ein paar Groschen, gebrauchte Kleidung und Essen für die Kinder. Und doch mußte ich trotz unserer Armut nie Hunger, Durst oder Kälte leiden. **Ihr Motto?** Für mich ist Erfolg die Basis des Lebens. Erfolg, den man hat, soll man auch genießen, und man sollte nicht rastlos nach mehr Erfolg streben. **Ihr Erfolgsgeheimnis?** Ich gehe direkt zu den Menschen. Dieser Weg ist hart, hat mich aber zu dem gemacht, was ich heute bin: ein Volkssänger.

✱ Chorherr Christoph Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Wiener Gemeinderat/Landtag, Klubobmann des Grünen Rathausklubs. Tätig bei: Der Grüne Klub., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Agnes (1985). Eltern: Dr. Thomas und Dr. Christa. Hobbies: Bücher, Architektur, Kino.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Elternhaus wurde ich in allen meinen Interessen gefördert und unterstützt. Schwerpunkt meines Studiums der Volkswirtschaftslehre war die Umweltökonomie, in deren Bereich ich auch bei diversen Alternativenergieprojekten mitarbeitete. In dieser Zeit knüpfte ich viele Kontakte, nahm an vielen Kongressen teil und eignete mir umfangreiche Kenntnisse an. Von 1986-91 war ich Referent für Wirtschafts-, Verkehrs- und Energiepolitik im Grünen Parlamentsklub und Energiesprecher der Grünen. Von großer Bedeutung in dieser Zeit war für mich meine Gutachtertätigkeit für den Umweltfonds. Seit 1987 bin ich Lektor an der Wirtschaftsuniversität Wien, habe auch Lehraufträge an der Universität Wien und an der Technischen Universität Wien. Von 1989-96 war ich mehrmals Mitglied des Landesvorstandes der Wiener Grünen, 1996 u. 1997 war ich Bundessprecher der österreichischen Grünen und bin seit 1997 Klubobmann des Wiener Rathausklubs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein permanentes Bemühen. Ich bin dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, meine diversen Projekte als Realität auf die Welt zu bringen. Ich verstehe mich als politischer Unternehmer und möchte etwas konkretes bewirken. Ich empfinde es als Erfolg und als ein großes Privileg, daß ich hohe Autonomie im Leben genieße. Ich hatte nie einen Chef, der mir Aufgaben vorgab. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Statistik sagt, daß die Österreicher durchschnittlich 140 Minuten täglich beim Fernseher verbringen, ich verwende meine Zeit anders und fühle mich wohl, wenn ich etwas unternehme. Für das, wie ich lebe, bin ich allein verantwortlich. Es ist wichtig, nicht zu jammern, sondern nach Alternativen zu suchen, die Möglichkeit zu nutzen, selbst etwas zu tun und nicht zu warten, bis andere es besser machen. **Ihre Ziele?** Weiterhin Inhalte, die mir wichtig sind, positiv umzusetzen, ich engagiere mich zum Beispiel für Bildung junger Menschen, wirke bei einem Projekt der Schulformerneuerung mit, und bin generell für vieles im Leben offen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Enttäuschung, von der man sich befreien muß. Sie ist schmerzhaft und um sie zu überwinden, braucht man eine gesunde Portion Selbstkritik. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist ein hohes Maß an Selbstbewußtsein, gepaart mit dem Streben nach Eigenverantwortung und Kooperationsbereitschaft wichtig. Ich gebe meinen Mitarbeitern viel Freiraum und erwarte von ihnen Initiative, Arbeitsqualität und Verläßlichkeit. Ich brauche zufriedene Mitarbeiter, denn nur sie können Höchstleistungen erbringen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Mir ist die Quelle wichtig. Ich schätze Anerkennung vor allem von Menschen, die an der selben Sache arbeiten und kritische Urteilskraft besitzen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Naturell und meiner Unternehmungslust. **Ihr Motto?** Der Titel einer Ausstellung über die Abstraktion im 20. Jahrhundert im Guggenheimmuseum in New York: „Total Risk, Freedom, Disciplin".

✱ Christlbauer Traude

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Bahn & Hobby., 1210 Wien, Brünner Str. 108. Geboren - Datum, Ort: 16. September 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Ronald (1980). Hobbies: Skifahren.

Copyrighted material

....nicht vor der Selbständigkeit zurückschrecken, sondern Informationen einholen und Starthilfen nutzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1992 übernahm ich die Firma, in der ich meine kaufmännische Lehre absolviert habe. Der Betrieb führte Geschenkartikel und Spielwaren, ich habe mich jetzt auf Modelleisenbahnen spezialisiert. Dieser Bereich war immer schon mein Lieblingsbereich - für Technik interessierte ich mich immer schon. Die Startphase war dabei nicht ganz so einfach, erst mußte das normale Spielwarenlager abverkauft werden und ein neues, etwas teureres Lager im Bereich Modelleisenbahnen angelegt werden. Es dauerte einige Jahre, in denen es sich zeigen mußte, ob die Kunden die Spezialisierung auch annehmen würden. Heute bin ich sehr froh darüber, daß meine Kunden sie angenommen haben und versuche den Bereich auszubauen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Beratung und persönlicher Kundenkontakt. Die Kunden, die Modelleisenbahn als Hobby haben, sind treue Stammkunden. Diesen Kundenkreis sprechen wir mit gezielter Werbung in Fachzeitschriften an, kümmern uns besonders um sie und wollen diesen Kundenbereich ausbauen. Wesentlich ist auch die Mundpropaganda, z.b. auch über Clubs. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Wenn man sich auf den technischen Bereich spezialisiert, muß man sehr viel dazulernen, Seminare und Schulungen besuchen, Fachliteratur lesen, usw., um die Kundenwünsche erfüllen zu können. Die Kunden wissen sehr viel und wissen, wovon sie sprechen. Ich versuche immer Artikel zu finden, die die Mitbewerber nicht haben - das ist mir mit einem speziellen Schienensystem für den Garten gelungen, das wir exklusiv in Österreich führen. Mein Ziel wäre es hier noch einige Nischen und Artikel zu finden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, sie sehen, daß die Auswahl groß ist und ich immer mehr Ware anbieten kann. Dieses Erfolgserlebnis will ich auch meinen Kunden bieten, wenn sie ins Geschäft kommen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine immens wichtige - sie gibt mir Halt. Ohne den Zusammenhalt der Familie wäre der Beruf nicht möglich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter und wie motivieren Sie diese?** Ich versuche sie durch gute Behandlung zu motivieren, sie müssen sich wohl fühlen und den Beruf gerne ausüben. Wenn man ihnen die Chance gibt, selbständig zu arbeiten, sich wegen freier Tage, etc. zusammenspricht, dann ist auch die Motivation gegeben. **Kennen Sie Niederlagen?** Bisher gab es Gott sei dank noch keine Niederlage. Eine Niederlage wäre, wenn ich meine Ware nicht bezahlen könnte oder von einer Krankheit befallen würde, gegen die man sich nicht wehren kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Liebe zum Beruf, den ich auch schon unselbständig gerne ausgeübt habe. In der Selbständigkeit habe ich noch mehr Ehrgeiz. Ich liebe diesen Beruf, das ist sehr wichtig um erfolgreich zu sein. **Ihre Ziele?** Ziele braucht man immer. Der österreichische Markt ist noch ausbaufähig und ich arbeite daraufhin das Sortiment - auch mit hochpreisiger Ware - zu erweitern. Den Mut dazu werde ich mir noch aneignen, da für diese Maßnahme viel persönlicher Einsatz nötig ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von Stammkunden, die immer wiederkommen und einen Großteil ihres Bedarfs bei uns einkaufen. **Ihr Lebensmotto?** Den Erfolg zu steigern und nicht zurückzufallen. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Chef - er ließ mich selbständig arbeiten und wir wurden von ihm auch um Rat gefragt. Er war ein strenger, guter Geschäftsmann, der Trends erkannte und ein Gespür dafür hatte, was geht; von ihm habe ich sehr viel über Selbständigkeit gelernt, das ich heute verwenden kann. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wenn sich jemand selbständig machten möchte, soll er nicht davor zurückschrecken, sondern es tun. Informationen einholen und die gebotenen Starthilfen nutzen.

✱ Christian Reinhold Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikberater, Umweltexperte. Funktion: Berater des Vizebürgermeisters. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1082 Wien, Rathaus Stg. 4. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1948, Großarl. Familienstand: Verheiratet mit Katharina, geb. Dorfer. Kinder: Maria (1975) und Rupert (1978). Besondere Vorfahren: Adolf Ritter von Guttenberg: bedeutender Professor an der Universität für Bodenkultur in deren Gründungsphase, schon damals (vor 120 Jahren) großes Engagement für Naturschutz - Präsident des Österreichischen Alpenvereines, etc.. Schöpferische Akte: Rund 40 Studien und Broschüren, wie z.B. Modell Wien (City in, Wien 1971; Bereiche: Stadtentwicklung, Planung), Energie 2030 - der sanfte Weg (eine umweltfreundliche Variante der künftigen Energieversorgung Österreichs, 1984), Reine Luft zum Atmen für Mensch, Tier und Pflanzen (Österr. Gesellschaft für Ökologie, Wien 1987), Arbeitsbuch „Umweltschutz" (Fachinformation, Praxisbeispiele und Handlungsanleitungen für Umweltgemeinderäte; Arbeitbuch der Politischen Akademie, Wien 1989), Freiheit zum Verkehrsinfarkt (Projektleitung, Österr. Gesellschaft für Ökologie, Wien 1992), sowie zahlreiche Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Berufsbedingt in ca. 20 Vereinen (z.B. WWF, Alpenverein, etc.). Hobbies: Schach, Kartenspielen, Bergwandern, Musik.

● Karriere

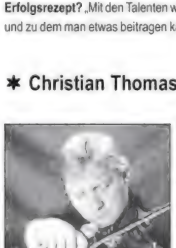
Wie war Ihr Werdegang? In unterschiedlichsten Funktionen immer für Umwelt- und Naturschutz tätig. Nach dem Physik- und Mathematikstudium kam ich als Kommunalplanungsreferent zur Wiener ÖVP. Engagement gegen das Atomkraftwerk Zwentendorf (Energie sparen statt Risken heraufbeschwören). Von 1981-90 hauptberuflich als Studienlei-

ter in der Politischen Akademie für Kommunalpolitik und Umweltschutz zuständig. 1983 erfolgte die Gründung der ÖGÖ (Österreichische Gesellschaft für Ökologie); erste Studie über Energiesparpotenziale in Österreich - publiziert kurz vor der Aubesetzung bei Hainburg 1984; Projektbegleitung in der Praxis - z.B. Flußrückbau an der Melk). Ab 1990 war ich Vorstandsmitglied der Marchfeldkanal-Gesellschaft. Dort war ich verantwortlich für die Machbarkeitsprüfung und Vorbereitung des Nationalparks Donauauen. Auf meinen Beitrag zur Durchsetzung dieses Nationalparks (seit 1996 offiziell) bin ich besonders stolz. Seit 1989 bin ich Geschäftsführer von Umwelt Management Austria (UMA), wo praxisgerechte Umweltbildung auf hohem Niveau mit sehr konkreten wirtchaftlichen und ökologischen Erfolgen unserer Partner geboten wird. 1996-97 war ich als Manager im Bereich Umweltberatung und Consulting tätig und bin seit April 1997 als enger Mitarbeiter und Berater von Planungsstadtrat Vizebürgermeister Görg in der Wiener Stadtplanung tätig. Zu meinen Aufgaben zählen die Stadtpolitik, Stadtplanung generell, im Verkehrsbereich z.B. U-Bahn und S-Bahn. Zur Zeit (Februar 1999) konzentriere ich mich vor allem auf die Organisationsreform des Magistrats. Die Bürger sollen nicht Bittsteller sondern Kunden sein. Auch Bürgerbeteiligung ist ein besonderer Schwerpunkt unserer Politik. Derzeit bin ich hauptberuflich im Rathaus der Stadt Wien tätig, wichtigste Nebentätigkeiten: Präsident des Forums österreichischer Wissenschafter für Umweltschutz, (ehrenamtlicher) Geschäftsführer der Vereine Umwelt Management Austria und Österreichische Gesellschaft für Ökologie, Präsident des Meidlinger Kulturvereins.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich etwas verwirklichen kann, das mir wichtig erscheint. Mit dem Umweltgedanken bin ich stark verwurzelt. Meine Wertvorstellungen haben stets mit den beruflichen Aktivitäten harmonisiert. Geld ist dabei nicht so wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht so sehr wie bekannte Top-Leute, etwa wie ein Niki Lauda oder Hermann Maier, aber mein Umfeld stimmt. Ich werde im Umweltbereich als qualifiziert angesehen und sehe es als Herausforderung, die rechte Hand eines Spitzenpolitikers zu sein. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt nicht wirklich die eine positive Entscheidung. Für mich viel wichtiger: ich bereue keine einzige Entscheidung und habe alle beruflichen Herausforderungen angenommen. Die wichtigste war vielleicht am Beginn der Berufslaufbahn zu Busek in die Politik und nicht in die Physik zu gehen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Im Verwandten- und Freundeskreis sicher, ebenso im Bereich Umweltschutz, besonders in Zeiten der Nationalpark-Planung. Ich glaube, auch im Rathaus bereits einen recht guten Ruf aufgebaut zu haben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe immer den Beruf ausgeübt, der mich interessierte, wollte immer aktiv sein und etwas weiterbringen - weniger für mich als für die Sache. Dazu sind Engagement, Sachkompetenz und Detailkenntnis wesentlich. Ellbogen setze ich für die Sache ein, nicht aber für mich. Vieles kommt auch von außen, alles hat man nicht selbst im Griff. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich bin nur mit offenen Augen durch die Welt gegangen. Ich habe mich auch nie beworben, mir wurden die Posten angeboten, z.B. die Geschäftsführung von UMA, die mir aufgrund eines Konzeptes, das ich erstellte, angetragen wurde. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Familie ist außerordentlich wichtig. Ort der Rücksichtnahme, Mithilfe, Entspannung und eine Kraftquelle. In der Arbeit bin ich sehr teamorientiert, unsere kleinen Teams waren immer sehr motiviert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Mitarbeiter müssen sowohl fachlich qualifiziert wie auch kommunikativ, einsatzwillig und belastbar sein. Temperament und Charakter müssen sowohl zum Team als auch zur Aufgabe passen. Mitarbeiter motivieren sich im hohen Grad selbst. Wenn man von einer Sache begeistert ist, reißt man auch andere mit. Ich sorge durch Rücksichtnahme (z.B. bei der Urlaubsplanung, Zeitausgleich, Aufgabenzuordnung, etc.) für angenehmere Rahmenbedingungen. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich bin nicht leicht aus der Fassung zu bringen, Erfolge sehe ich schnell. Wenn etwas nicht klappt, klappt dafür etwas anderes. Als persönliche Niederlage sehe ich so schnell nichts an, in dem Beruf braucht man aber auch Nehmerqualitäten. Der Abschluß der Nationalparkplanung Donau-Auen war sicher sehr unangenehm und dem Image nicht förderlich. In Wirklichkeit habe ich aber gerade dabei viel erreicht, ich bin unabhängig und bereit, Dinge positiv zu empfinden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie. Ich arbeite an Dingen, die mir wichtig sind. **Ihre Ziele?** Früher setzte ich mir Ziele auf fünf bis zehn Jahre, die längerfristigen Ziele habe ich meist viel früher als geplant erreicht. Derzeit kann ich keine konkreten Ziele nennen, aber an etlichen Projekten werde ich schon noch mitgestalten - Umweltschutz und Bürgerbeteiligung sind dabei wichtig. Privat hoffe ich, daß alles weiterhin so gut geht. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Auf formelle Anerkennung lege ich keinen großen Wert, habe aber positive mediale Berichte ebenso wie etliche Umweltauszeichnungen erhalten. **Ihr Erfolgsrezept?** „Mit den Talenten wuchern" - das zu tun, was wichtig ist und zu dem man etwas beitragen kann.

✱ Christian Thomas



● Steckbrief

Beruf: Geiger, Hochschulprofessor. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1951, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Magdalena. Kinder: Maximilian und Benjamin (1995). Eltern: Harald und Käte Uitz. Hobbies: Antiquitäten, Pilze suchen, Schwimmen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Zufall und Glück. Meine Eltern waren zwar nicht unmusikalisch, hatten aber mit Musik nichts zu tun. Mein Bruder äußerte nach

einem Besuch beim Schubert-Quintett den Wunsch, Geige zu lernen. Sein Wunsch ging in Erfüllung und da ich ihn immer nachahmte, hatte ich bald den selben Wunsch. Ich insistierte so lange, daß man mich mit sieben Jahren einem Lehrer zeigte, der nach Besichtigung meiner Hände meinte, daß ich Geiger werden müsse. Es war für mich sehr wichtig einen guten Lehrer zu haben, weil er es verstand, mir die Richtlininen vorzugeben und mir dabei die Spielfreude nicht zu verderben. Ein Jahr später trat ich zum ersten Mal öffentlich auf. Außer Talent spielten dabei Fleiß und Konsequenz eine große Rolle. Mit elf Jahren gewann ich den österreichischen Geigenwettbewerb. Ich bildete mich konsequent weiter und erfreute mich meines nächsten Lehrers, der die Gabe besaß, Musik verbal erklären zu können. Meine weiteren Studien absolvierte ich bei dem New Yorker Violinpädagogen Theodor Pashkus und bei Jasha Heifetz in Los Angeles. Heifetz erklärte die Musik nie, er spielte vor und ich bewunderte ihn, wie er mit sehr ökonomischen Bewegungen das größtmögliche Resultat erreichte. Ich begann sehr früh zu unterrichten, weil es für mich ein Anliegen war das Erlernte weiterzugeben. Meine Synthese aus verschiedenen Lehrmethoden besteht sowohl aus Erklärungen, als auch aus dem Vorspielen. Mein großes Debüt auf der Bühne hatte ich mit 19 Jahren, als ich das erste Violinkonzert in D-Dur von Paganini in der New Yorker Carnegi Hall spielte. Seither konzertiere ich als Solist in fast allen Ländern Europas, den Vereinigten Staaten und Asien. Ich gründete das Wiener Streichquintett, welches seit 1986 in Europa, Südamerika und Japan konzertiert. Zwölf Jahre lang leitete ich das Kammermusikfest auf Schloß Tillysburg bei St. Florian in Oberösterreich, bei welchem international renommierte Musiker und namhafte Schauspieler aufgetreten sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg heißt nicht primär daß ich beklatscht werde, das ist für mich eine willkommene Streichelei. Primär ist, ob eine Botschaft rüberkommt - einem Künstler ist eine Mediumsposition zugedacht. Man nimmt die Musik auf und man gibt sie weiter. Ich brauche ein Podium, nicht weil ich überheblich bin, sondern weil ich glaube, daß die Musik von oben kommen muß. **Ihr größtes Erfolgserlebnis?** Daß es mir gelingt, die konzertante und pädagogische Tätigkeit zu verbinden und in beiden zu guten Ergebnissen zu kommen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Wenn meine Geradlinigkeit und Wahrheit von anderen Menschen akzeptiert werden. **Ihre Ziele?** Meinen nicht zu bequemen Weg weiterzugehen. **Wie meinen Sie das?** Ich meine, daß ich nicht nur die Werke, die allgemein bekannt sind spiele, sondern ständig auf der Suche nach den „verborgenen Schätzen" bin. Es gibt viele Komponisten die am Rande des großen Geschehens im Verborgenen wirkten und total vergessen sind, und ich empfinde es als meine künstlerische Pflicht die Werke dieser Musiker den Menschen zugänglich zu machen. Ich flechte Sie in meine Programme ein und bespiele mit ihnen CD´s. Ich kann mir mein Leben ohne Kammermusik nicht vorstellen und habe vor, mich auch in Zukunft intensiv damit zu beschäftigen. **Wer hat Sie geprägt?** Da gibt es einige. Für meine Entscheidung Berufsgeiger zu werden, war der russische Geiger Leonik Kogan bestimmend. Ich war mit Oskar Werner befreundet und zähle ihn zu meinen Lehrern, weil er mir Musik über die Sprache beibrachte. Er saß oft bei mir in der Wohnung und hörte zu, wie ich übte und nach neuen Interpretationen von Werken suchte. Plötzlich rezitierte er ein Gedicht und mir wurde klar, daß das der Inhalt ist, nach dem ich suchte und den ich in Töne wiedergab. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Beruf, wenn ich den Sinn meiner Tätigkeit besonders klar erkenne, und das geschieht dann, wenn das Umfeld sitmmt. Kraftquelle ist für mich meine Freizeit, die ich mit meinen Hobbies und der Natur verbringe.

✱ Christiansen Elaine

● Steckbrief

Funktion: Leiterin. Tätig bei: AIM - Ausbildungs-Institut für den Markt., 1010 Wien, Nibelungeng. 3. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1957, Lincoln/Nebraska-USA. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Mitgliedschaften: Universitas, Österreichischer Verband der Dolmetscher und Übersetzer. Hobbies: Lesen, Musik, Wandern, Hund.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Großvater emigrierte in die USA. Ich bin in den USA aufgewachsen, absolvierte die Highschool, wanderte dann mit meiner Familie nach Norwegen aus, und nach der Matura studierte ich Philosophie. Weil ich nicht wußte, welche Fachrichtung ich studieren sollte, arbeitete ich zunächst im Hotelfach und dann für zwei Jahre im Reisebüro. Nachdem ich Ethnologie studieren wollte, dieses Fach in Norwegen aber nicht gelehrt wird, kam ich nach einer längeren Reise nach Wien, absolvierte den ersten Studienabschnitt, bin mehr und mehr in die praktische Arbeit geschlittert und ging für mein Dissertationsthema und für ein „preliminary project" für drei Monate nach Zaire - eine sehr emüchternde, aber auch inspirierende Zeit. Ich arbeitete anschließend in Wien für einen Freund, der Werbefilme produzierte, kam durch Studienkollegen 1987 in den Bildungsbereich und unterrichtete in einem Projekt, in dem Langzeitarbeitslose eine Büroausbildung erhielten, Business English. Diese Tätigkeit wurde mir zur Berufung und im Frühjahr 1998 eröffnete ich das AIM.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich bin skeptisch bezüglich des Begriffes Erfolg. Erfolg bedeutet eine ruhige und stabile Ökonomie und eine Arbeit zu haben, die inspiriert. Luxus gehört sicherlich nicht dazu. Erfolg für diese Firma würde heißen, daß die Mitarbeiter an diesem Erfolg teilhaben können, sowohl was ihre ökonomische Sicherheit als auch die ständige Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln und in einem experimentellen Bereich zu arbeiten betrifft. Von finanziellem Erfolg kann ich erst nach der Bilanz 2003 sprechen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Spaß an meiner Arbeit und die intensive und sinnvolle Arbeit mit Menschen. Für mich steht der Mensch absolut im Mittel-

Copyrighted material

punkt unserer Tätigkeit. Es gibt sonst niemanden, der dies so unmittelbar betreibt, wie wir. Mir ist wichtig, Menschen zu helfen, die sich verändern wollen - eine gewisse Art von Idealismus. Ich komme aus einer Familie mit vielen Gewerbetreibenden. Das wirtschaftliche Denken habe ich allerdings erst selbst erlernt. Flexibilität im Denken, im Umgang mit Kunden und ständiges Weiterlernen, begrenzter Zeiteinsatz und das interdisziplinäre und vernetzte Arbeiten. Mir fehlt das soziale Netz in Österreich, und ich muß daher sehr viel Eigeninitiative entwickeln. Die Menschen sind hier sehr offen, wenn man Unterstützung oder Rat braucht. **Wieweit spielt die Familie eine Rolle?** Ich bin in einer sehr vernetzten Großfamilie aufgewachsen, meine Eltern waren in ihrem Tun sehr selbständig. Sie unterstützen uns im selbständigen Handeln, im kritischen Denken und Argumentieren. Ich bin auch äußerst tolerant erzogen worden. Ich bin in ständigem Kontakt mit meinen Verwandten in den USA. **Spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Das Produkt entsteht immer zwischen dem Lernenden, dem Lehrstoff und dem Lehrenden. Dafür müssen die Lehrenden einige wesentliche Kriterien erfüllen, sie müssen Menschen grundsätzlich mögen, sie müssen gewillt sein, einen Dialog mit erwachsenen Menschen, die auch sehr viel eigene Erfahrung einbringen, zu führen und dürfen keine Angst haben vor Menschen, die mehr können. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, die Welt ist dafür zu bunt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Schwierigkeiten haben meist mit Mißverständnissen zu tun. Diese Mißverständnisse muß man durch Kommunikation bereinigen. Bedrückend werden sie, wenn man keinen Konsens finden kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich viele Dinge bis jetzt verwirklicht habe und mein Leben viel interessanter geworden ist, als ich es mir als Jugendliche vorgestellt habe. Ich lernte auch mit Niederlagen leben zu können und wurde mutiger.

✱ Chury Otto

● Steckbrief

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Pensionist. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1938, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede, geb. Sauerzapf. Kinder: Paul. Eltern: Franziska und Otto. Mitgliedschaften: Heraldisch, genealogisches Institut. Hobbies: Beruf, Malen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule, war ich fünf Jahre an der höheren, graphischen Lehr- und Versuchsanstalt - davon ein Jahr in der Meisterklasse mit Abschluß als Diplomgraphiker, das war 1957. Bereits innerhalb der Schulzeit gewann ich mehrere Wettbewerbe für gebrauchsgraphische Arbeiten für namhafte Konzerne, wie Unilever und dem österreichischen Fliesenverband. Besonders ausgezeichnet wurde mein Plakat und Prospekt für den ersten Opernball nach dem Krieg 1956. Nach dem Militär, im Juli 1958, begann ich in einer Werbeagentur als Gebrauchsgraphiker und in dieser Firma war ich bis 1983. Schon nach zwei Jahren, mit 22 Jahren, wurde ich Atelierleiter. 1983 machte ich mich dann selbständig. Durch die jahrelangen, guten und engen Kontakte mit den Kunden (z.B. ÖMV, Aral, Austria Tabak, Elan, BASF, Kurier und andere) war das ein problemloser Übergang. Ich richtete mir daheim einen Arbeitsplatz mit photomechanischen Geräten ein. Durch die ÖMV bekam ich auch internationale Aufträge. Ich entwarf für den US Ölmulti „Gulf Oil" Tankstellendesigns, Logos und Etiketten, womit weltweit geworben wurde. Seit Oktober 1998 bin ich in Pension, male Aquarelle und Tuschzeichnungen in der Umgebung von Wien und in der Toskana. Bereits 1997 gab es eine Ausstellung im nördlichen Weinviertel und eine nächste ist schon in Planung. Fallweise bekomme ich auch jetzt noch interessante Aufträge. Zum Beispiel habe ich eine neue Benzinmarke für den süddeutschen Raum mit dazugehörigem Tankstellendesign kreiert.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das erkenne ich aus den Reaktionen der Kunden und auch von Kollegen. **Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß, Geduld, Aufrichtigkeit, Verläßlichkeit und Routine. Talent ist Voraussetzung. **Hatten Sie Vorbilder?** Prof. Exler, er war mein Vorgänger in der Agentur. Er war ein väterlicher Freund und sowohl menschlich als auch fachlich ein Vorbild. **Gibt es jemanden ohne dem Sie nicht soweit gekommen wären?** Meine Mutter, die mein Studium nur schwer ermöglichen konnte. Später meine Frau, die sich um alles kümmerte, damit ich Freiraum für meine Kreativität hatte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als erfolgreich, besonnen, hilfsbereit und verläßlich. Meine Freunde gibt es schon seit der Schulzeit und aus der Militärzeit. Meine Mitarbeiter gehören zum Freundeskreis. Und meine Familie wußte immer meinen Erfolg zu schätzen. Für meinen Sohn hatte ich immer eine gewiße Vorbildwirkung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, viel. Mit jedem Auftrag. Es ist unbedingt wichtig, es ist ein Anspom. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Zusammen mit meiner Familie oder Freunden in der Natur oder bei Kulturbesuchen. **Ihre Ziele?** Die nächste Ausstellung meiner Landschaftsbilder.

✱ Clemens Franz

Man darf niemals aufgeben!

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Inhaber Tätig bei: Franz Clemens KEG., 7100 Neusiedl am See, Untere Hauptstr. 43. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1975, Kittsee. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Julia (1994) und Patrick (1997). Eltern: Karoline und Franz. Hobbies: Autoclub Urquatroclub Österreich, Motocrossfahren.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium absolvierte ich die Lehre zum Großhandelskaufmann bei der Firma Julius Meinl AG und machte 1993 meinen Abschluß. Nach dem Bundesheer 1994 machte ich mich mit meiner Mutter, die 20 Jahre lang Putzfrau mit Vertrieb von Putzmitteln war, selbständig. Heute beschäftigen wir sieben Mitarbeiter. Vor kurzem meldete ich mich zur Meisterprüfung für Gebäude- und Fassadenreinigung an und arbeite an einer zweiten Firmengründung. Ich möchte eine Imbißstube mit neuem Image aufbauen, gemeinsam mit zwei Paaren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? So viele Aufträge zu bekommen, daß ich meine Mitarbeiter bezahlen und gut leben kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Zu Beginn vertrauten mir zwar nicht viele, aber der Stolz ließ mich durchhalten. Meine ersten Kunden kamen aus Wien, heute bin ich auch im Bereich Neusiedl im Umkreis von ca. 80 km tätig. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Bei der Entscheidung, mich selbständig zu machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Frau sieht mich als strebsam an. Bei den Mitarbeitern war zum Teil meine Jugend ein Problem, aber durch Freundlichkeit schaffte ich es. Bei meinen Freunden ist inzwischen ein gewisser Neid vorhanden, da nicht die gesamte Arbeit gesehen wird. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Erfolg geht bei uns nur über den Preis. **Ihr Erfolgsrezept?** Gründlichkeit und selbst viel arbeiten. Meine Arbeit muß mir gefallen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich komme vom Großhandel, meine Tätigkeit hat sich einfach aus der Situation ergeben. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie spielt eine große Rolle, da ich mit meiner Mutter den Betrieb gemeinsam führe. Mitarbeiter sind natürlich sehr wichtig, denn ich muß mich auf sie verlassen können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das ist eine reine Gefühlssache. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit diversen Betriebsfeiern - sie heben das schon gute Betriebsklima. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Aus geschäftlichen Niederlagen lernt man. Risiko gehört dazu. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihre Ziele?** Mit 40 möchte ich Ruhe haben, dann sollen mein Sohn oder meine Tocher weiterarbeiten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Es ist schön, wenn Kunden zufrieden sind, speziell große Firmen. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Man darf nie aufgeben.

✱ Cochler Erich

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Guessclub., 1060 Wien, Kaunitzg. 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1971, Wien. Hobbies: Beruf, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich beginne mit meiner Ausbildung, weil

meiner Meinung nach diese, die Basis für jeden weiteren Karrieresprung ist. Die Berufswahl wurde von mir genau überlegt - jedoch wußte ich immer schon, daß ich Koch werden möchte. 1986 schickte ich einige Bewerbungsschreiben an diverse Hoteleriebetriebe und startete in Folge die dreijährige Lehre - blieb anschließend noch zwei Jahre im selben Unternehmen, machte Station in der UNO - City - kochte in der Großküche; es folgte das Hotel Marriott. Dies war für mich ein Wirkungskreis mit einer sehr geradlinigen Struktur, in der ich mich wenig entfalten konnte. Kurze Station machte ich in Eisenstadt, half bei Freunden aus - im renommierten Golfclub bis zu einigen Haubenlokalen. Zwischendurch bekleidete ich den Posten des Küchenchefs in einem Business - Park, wegen zu steifer Strukturen beendete ich diese Tätigkeit, half mit das Lokal Leopold im zweiten Bezirk aufzubauen, und blieb dort drei Jahre tätig - es war für mich der Einstieg in die Szene. In weiterer Folge unterstützte ich den Aufbau des Lokales in der Wiener Börse, hatte jedoch Diskrepanzen mit dem Chef, wechselte spontan, da ich sehr aus dem Bauch heraus agiere und bin seit Juni 1998 im Guessclub tätig. Ich kam viel herum, sah viel und kann auf eine umfangreiche Erfahrung zurückgreifen. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Beratung und Unterstützung bei Gastronomiekonzepten.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Erfolg ist für mich verbunden mit Selbstsicherheit, berufliches Können und stetiger Weiterbildung. Der Erfolg liegt auch in der Art begründet, wie man sich verkauft, im eigenen Wissen, in der Art, wie man sich darstellt und der Treue zur eigenen Linie. Meine Küche präsentiert sich als sehr kreativ, da ich sehr gerne experimentiere, besonders im Team. Ich achte darauf die Tagesmenüs nach Mondkalender zu gestalten, weil es auf den Menschen sehr viel Einfluß nimmt. **Ihre Ziele?** Mit dem Unternehmen groß werden und die kulinarische Betreuung der noch entstehenden Clubs inne haben; die Gesamtheit der Küche dem Gast näher zu bringen - Qualität ist mein oberstes Ziel. **Ihr Erfolgsrezept?** Das wichtigste Kriterium ist mit sich selbst klar zu kommen, damit meine ich, zu wissen was ich möchte - dann geht der Rest von allein. Bin ich mit mir zufrieden - wo stehe ich - was möchte ich machen - wo will ich überhaupt hin und wie schaffe ich es dorthin zu kommen? Ziele stecken und versuchen sie zu erreichen. Niederlagen muß es geben - diese braucht man um stärker zu werden. In der direkten Situation sollte man die Schwächen schwächen und die Stärken stärken. Nicht verzweifeln, sondern Negatives in Positives umkehren. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich am Abend heim gehe und alle Gäste zufrieden waren, wobei ich konstruktive Kritik als sehr wertvoll ansehe. **Ihr Lebensmotto?** Habe ich nicht wirklich, vielleicht Stabilität, auf der man aufbauen kann.

Copyrighted material

✱ Collot Mario

Ein Besuch in meinem Lokal ist ein Kurzurlaub in Italien.

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: „Trattoria al Caminetto" Lanterna Gastronomie Betrieb GmbH., 1010 Wien, Neuer Markt 8a. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1952, Houdeng. Kinder: Laura (1982) und Fabio (1990). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Club Italia, Club CD, Verein Neuer Markt. Hobbies: Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Schullaufbahn begann in Italien - ich verließ die Schule aus finanziellen Gründen nach dem 10. Schuljahr und war anschließend in der Elektrobranche tätig - nebenbei arbeitete ich in einem Lokal. Jene Firma, in der ich beschäftigt war, hatte auch eine Niederlassung in Wien - man schickte mich nach Wien, wo ich zwei Monate bleiben sollte - daraus wurden vorerst drei Jahre, bis die Zweigstelle geschlossen wurde. Ich blieb in Wien, wechselte das Unternehmen und war als technischer Betreuer von Maschinen tätig - am Abend war ich nebenbei Pizzakoch. Nach drei Jahren wurden mir beide Tätigkeiten zu anstrengend und ich kündigte. 1979 eröffnete ich mein erstes Lokal - eine Pizzeria im 19. Bezirk - wollte aber immer schon ins Zentrum. Ich führte dieses Lokal drei Jahre, verkaufte es und übersiedelte in den 1. Bezirk in die Schönlaterngasse. Nach weiteren zehn erfolgreichen Jahren zog ich 1991 wieder um und zwar an den heutigen Standort.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Gast fühlt sich nach dem Verlassen meines Lokales wie nach einem Kurzurlaub in Italien. Wir bieten eine ausgezeichnete, authentische Küche und perfekte italienische Stimmung. Ich bin durch und durch Italiener und in der Küche ein Perfektionist bis ins kleinste Detail - alle unsere Meeresfrüchte und Fische werden ausschließlich frisch zubereitet und mit Gewürzen aus eigenem Anbau verfeinert. Meine Speisekarte, die Zutaten und die Zubereitung entsprechen strengen Richtlinien italienischer Küche. Dies sind sicher sehr wichtige Faktoren für meinen Erfolg. Ausschlaggebnd ist aber auch hoher Einsatz meinerseits. **Ihr Ziel?** Mein Ziel ist es noch ein Lokal mit Wiens größtem Pizzaofen zu eröffnen. **Ihr Erfolgsrezept?** Um Erfolg zu haben muß man positiv Denken - etwas einzigartiges machen, was niemand hat.

✱ Conrad Ulrike

Ich glaube an die Werbung - wer nicht wirbt, stirbt. Daher erstelle ich eigene Kataloge und schalte Fernsehwerbung.

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Pool-Profi Gico GmbH., 1210 Wien, Pragerstr. 93-99. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1971, Wien. Eltern: Otto und Gita. Hobbies: Lesen, Faulenzen, Plaudern.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Nach meiner Ausbildung arbeitete ich als Schreibkraft bei der Gemeinde Wien. Diese Tätigkeit gefiel mir aber nicht, da sie mein Denken und Handeln beschränkte. Da ich aber eine starke Persönlichkeit besitze, tauchte bei mir der Gedanke auf, mich selbständig zu machen. Die innere Vorbereitungszeit dauerte ein Jahr. Als ich auf einer Messe eine Solaranlage sah, machte ich mich mit 23 Jahren selbständig. Ich begann mit Solaranlagen fürs Camping und nahm danach Schwimmbecken mit ins Programm. Heute umfaßt meine Produktpalette alles rund ums Wasser und Sonne. Am Anfang machte ich alles allein, die Buchhaltung, Briefverkehr etc., heute delegiere ich diese Tätigkeiten. Mein Bruder ist ebenfalls im Betrieb tätig und ich schaue, daß ich mich mehr für die gesamtheitliche Entwicklung der Firma engagieren kann. Zur Zeit beschäftige ich sieben Mitarbeiter und eröffnete soeben ein Geschäft in Niederösterreich.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Hartnäckigkeit - nie aufgeben. Wichtig sind Gespräche mit Freunden und mit Verwandten, wo man sich gute Tips holen kann. Von Bedeutung sind der Rechtsanwalt und der Steuerberater, aber das Meiste sollte von einem selbst kommen. Der Gedanke muß im Bewußtsein verankert sein - ich kann es und schaffe es auch. Man muß logisch denken, dann kann man mit geringen Mitteln viel erreichen. Ich glaube an die Werbung - wer nicht wirbt, stirbt. Daher erstelle ich eigene Kataloge und schalte Fernsehwerbung. Das wichtigste ist, die Kunden vom Produkt überzeugen zu können. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Kunden zufriedenzustellen, damit sie wiederkommen und zu Freunden werden. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Für mich ist das Problem das, was mir den Kopf kostet, und mir kostet nichts den Kopf. Man kann zwar getrost Schwierigkeiten haben, muß aber auf alle Fälle darüber sprechen können. **Ihre Ziele?** Reich an Wissen und nicht an Geld zu sein, bewußter zu leben und in der Branche mächtig zu werden. **Was bedeutet für Sie Familie?** Glück - sie ist der Inbegriff des Lebens. Wir halten alle zusammen und ich weiß, daß ich mich auf meine Familie verlassen kann. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch, daß die Kunden mit einem Lächeln zu uns kommen. Das bedeutet, daß meine Bemühungen anerkannt werden - „Sähe, dann erntest du". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Lebenserfahrungen. Meine Kraft ist mit mir gewachsen. Ich lebe bewußt und wer-

Copyrighted material

de stärker. **Ihre Leitsätze für das Lebens?** Wer aufhört besser zu werden, hört auf gut zu sein. Aus einem großen Problem mache ein kleines und aus einem kleinen gar keines.

✱ Cordt Ursula Mag.

Offen auf Menschen zugehen, unkonventionell sein und Unklares hinterfragen

● Steckbrief

Beruf: Dolmetscherin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: AIS-all interpreting services OEG., 1010 Wien, Seilerstätte 11. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1944, Pernitz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Herbert. Kinder: Georg-Michael. Schöpferische Akte: Glossare für interne Zwecke, z. B. „Agenda 2000" (Wörterbuch der EU-Terminologie) und Wörterbuch der österreichischen Institutionen (Deutsch-Englisch). Mitgliedschaften: Universitas. Hobbies: Schwimmen, Skifahren, Tennis, Bootfahren, zeitgenössische Malerei, Kochen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Interessen für einen bestimmten Beruf waren nach der Matura so vielfältig (Architektur, Grafik, Mode, Bühnenbild), daß mir eine Entscheidung schwerfiel. Ich trat dann für 2 Jahre in den elterlichen Betrieb ein und führte diesen ein halbes Jahr selbständig, nachdem mein Vater einen Herzinfarkt erlitten hatte. Mit 20 bekam ich von meinem Vater eine eigene Wohnung und lernte so Selbständigkeit. 1965 begann ich das Dolmetschstudium, wobei mir, trotz guter Noten, ein schneller Studienabschluß nicht wichtig war. Nebenbei jobbte ich, reiste viel im Ausland und begann zu übersetzen. Nach meinem Abschluß 1972 ging ich für eine paar Monate als Übersetzerin zur CA. Diese Tätigkeit, bei der ich täglich zu einer fixen Zeit im Büro sein mußte und die Abhängigkeit von einem Chef, der von der Materie nichts verstand, war für mich unerträglich. Ich erkannte damals, daß ich mir meine Zeit selbst einteilen und mir die Menschen in meiner Umgebung aussuchen wollte. Das gab den Ausschlag, mich selbständig zu machen. Zu Beginn vertrat ich Kollegen, und wurde von meinen Uni-Professoren, die mich schätzten, eingesetzt. Heute habe ich einen langjährigen, treuen Kundenstock, lehne Aufträge auch ab, oder leite sie an Kollegen weiter. Im Dezember 1996 gründete ich gemeinsam mit 3 Kolleginnen die Firma AIS, womit wir der Entwicklung der Zeit Rechnung trugen. Während der österreichischen EU-Präsidentschaft koordinierte ich für das Finanzministerium alle Übersetzungen, das waren insgesamt monatlich rund 6.000 Zeilen, die meist sofort übersetzt werden mußten. Hinderlich war dabei, daß es keine einheitliche Terminologie gab, weswegen ich ein Glossar mit dem einschlägigen Vokabular erstellte. Solche Glossare fertige ich üblicherweise auch für andere Kunden an, um die betriebsinterne Kommunikation zu erleichtern. Als Person bin ich sehr freiheitsliebend, ungeduldig und gerechtigkeitsliebend.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Im Beruf von Kunden und Kollegen anerkannt zu werden und zu wissen, daß meine Leistung den Anforderungen entspricht. Zum Erfolg gehört für mich auch Sozialkompetenz. Früher habe ich aus Idealismus sehr oft für Entwicklungsprogramme gearbeitet, wobei mir der intensive Kontakt mit Menschen aus anderen Kulturkreisen besonders gefiel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe meine beruflichen Ziele erreicht. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung traf ich, als ich gegen alle Schwierigkeiten ein Kind adoptierte. Meiner Meinung müßte das veraltete Adoptionsgesetz dringend novelliert werden, wofür ich auch kämpfen würde. Ich sehe mich ganz allgemein als Kämpfernatur, die auch nicht vor aussichtlosen erscheinenden Kämpfen zurückschreckt. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ich glaube, Außenstehende sehen mich als kooperativ, extrovertiert und flexibel. Neider hatte ich wegen der Position meines Mannes (er war im Vorstand der PSK und Länderbank). **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Freude am Beruf ist meine Hauptmotivation, ich lebe aber nicht nur für den Beruf. Bereitschaft zum Engagement, Schnelligkeit, Ehrlichkeit und Streßresistenz sind ebenso wichtig, wie Kommunikationsfähigkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube, ich besitze die Fähigkeit zu inspirieren, neue Lösungen anzubieten und bin nicht konventionell. Hilfreich ist mein analytisches Denken und die Offenheit, mit der ich auf Menschen zugehe. Dabei bemühe ich mich um einfache Lösungen und reduziere bürokratische Hürden ohne Sicherheitsdenken. In diesem Beruf lernt man aber auch Demut. Bei unklaren Textpassagen scheue ich mich nicht, rückzufragen und sehe es nicht als Schande, mir etwas erklären zu lassen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Mir sind geordnete Verhältnisse in der Familie und im Umfeld wichtig. Ich lache gern und viel und will von meiner Umgebung geliebt werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Ich arbeite nur mit Kollegen, die ich mag und suche sie nach ihrer Qualifikation und meiner Sympathie für sie aus. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ich das Gefühl habe, Inhalte zu transportieren, die dem Zuhörer egal sind. Ich möchte nicht nur die Sprache, sondern auch Inhalte vermitteln. Kritik zur Qualität hatte ich bisher glücklicherweise noch nicht. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Grundsätzlich sehe ich die Dinge positiv und meine, man lernt aus Mißerfolgen. **Ihre Ziele?** Meinem Sohn zu vermitteln, wie er mit sich und dem Leben zurechtkommt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die Arbeit für das Finanzministerium ist eine echte Herausforderung. Verbal bekomme ich auch immer wieder Anerkennung und es entwickeln sich viele Freundschaften aus meiner Tätigkeit. Mit jungen Kollegen oder anderen Kulturkreisen zu arbeiten, freut mich. **Ihr Lebensmotto?** Ich habe ein Helfersyndrom, wobei ich mich täglich trainieren muß, mich gegebenenfalls abzugrenzen und nein zu sagen. **Ihr Erfolgsrezept?** An Rezepte glaube ich nicht, jeder muß einen anderen Weg gehen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich wurde von amerikanischen Roma-

Copyrighted material

nen geprägt, die im wesentlichen die Botschaft vermitteln, daß, wenn man ehrlich zu sich selber und zu anderen ist, man mit Engagement alles erreichen kann. Ich akzeptiere keinen vorgegeben Rahmen. **Anmerkung zum Erfolg?** Viel Energie bekam ich von meiner Familie. Da ich als Kind sehr geliebt wurde, war es mir immer wichtig, akzeptiert zu werden. Inzwischen habe ich gelernt, auch ohne Anerkennung von außen gut zurechtzukommen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Das tun, was einem Spaß macht, ehrlich zu sich selber sein, mit Engagement und Freude an der Tätigkeit seinen Neigungen folgen.

✱ Corradi Michael Albert

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Chauvin Arnoux GesmbH., 1230 Wien, Slamastr. 29. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Jennifer-Penelope (1998). Eltern: Herbert und Erni. Hobbies: Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Von meinem Vater dürfte ich das technische Verständnis und von meiner Mutter den Ehrgeiz geerbt haben. Ich besuchte eine technische Fachschule für E-Technik und schloß nach anfänglichen Schwierigkeiten die Schule mit Auszeichnung ab. Da sich meine Eltern scheiden ließen, war ich schon mit 12 Jahren selbständig und fähig, Selbstverantwortung zu tragen. Nach der HTL trat ich in die Firma Norma-Meßtechnik in die neu gegründete Abteilung für Produktmanagement ein. Mir wurde nach kurzfristigen firmeninternen Konflikten ein wichtiges Projekt in Zusammenarbeit mit Gossen in Nürnberg übertragen, wo ich den Betrieb großer Unternehmen kennenlernte. 1984 entwickelte ich das Konzept eines Universalmeßgerätes, das zum erfolgreichsten Gerät, welches die Firma je erbaute, wurde. Aufgrund dieses Erfolges konnte ich eine Geräteserie mit einem eigenen Team und einer eigenen Division entwickeln. In den deutschen Gremien war ich immer der Jüngste und entwickelte hierbei viel Selbstvertrauen. In den letzten Jahren bei Norma machten meine Produkte etwa 65 Prozent des Umsatzes aus. Durch schlechtes Management mußte die Firma im Juni 1995 auf Partnersuche gehen. Mein Team mit der ganzen Fertigung war mit der Übernahme durch eine Schweizer Firma nicht einverstanden, und wir machten Angebote an drei Firmen, wobei wir nach längeren Verhandlungen mit Chavin Arnoux zusammen mit einem Partner aus der Vergangenheit aus Zürich 1996 eine neue Firma gründeten und das Büro teilweise selbst einrichteten. Jetzt sind wir in Entwicklung und Vertrieb tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Als Erfolg beschreibe ich den Zustand, mich beruflich, familiär, finanziell und gesundheitlich am oberen Level zu befinden und mich überdurchschnittlich wohl zu fühlen. Alles, was man als positiv erkennt, fördert den Erfolg, denn der ist nichts anderes als ein positives Gefühl. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kreativität setze ich sehr hoch an, und ich bin davon überzeugt, daß man nur erfolgreich sein kann, wenn man motiviert ist. Ich identifiziere mich mit meinem Beruf, achte auf kleine Fortschritte, verbringe viel Zeit im Büro und habe sozusagen einen sechsten Sinn, da ich viele Chancen, aber auch Probleme erkenne. Ich war immer in meinem Rahmen risikobereit und habe einen Horror vor Krediten. Ich versuche kurzfristig zu reagieren und nehme mich als Meßlatte für gewisse Entscheidungen. Ich versuche auch, gesicherte Backgroundinformationen zu beschaffen, glaube eine gute Menschenkenntnis zu haben und erkenne Hochs und Tiefs als normale Existenzerscheinungen. Meine Vorliebe für gelbe Krawatten und schwarze Anzüge spiegelt sich in den Firmenfarben. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich habe gute Tendenzen zum absoluten Wohlbefinden und sehe deutliche Fortschritte. Ich zähle mich sicher zu den Erfolgreicheren und bin heute zufriedener als damals in einem Angestelltenverhältnis. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich bin ein Gruppenmensch und gerne der Leader, möchte aber nicht alleine sein. Ich benötige das Feedback, einen Ansprechpartner und das Kreativpotential meiner Mitarbeiter. Für mich ist Freude, Motivation, Bereitschaft zum Lernen und Aufgeschlossenheit wichtiger als ein Studium. Wir sind ein mental homogenes Team, bei dem ich im Einbringen von Ideen ein Vorbild sein möchte. **Wann entschlossen Sie sich zu einer leitenden Position?** Das war nie meine Intention, ich wollte aber durch meinen Erfolg im Mittelpunkt stehen. Anerkennung ist fördernd für den Erfolg und positiv für das Lebensgefühl. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich glaube schon, daß ein Partner sehr wichtig ist und ein harmonisches Familienleben sich auf den Erfolg positiv auswirkt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Existentielle Schwierigkeiten hatte ich keine. Qualitätsprobleme löse ich pragmatisch und analytisch, wobei ich ein Vermeider von Papier bin. Bei Problemen mit Kunden löse ich diese meist aus dem Bauch heraus. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich setze mir immer wieder Ziele und klare Linien. Ich bin in Verhandlungen auch nicht leicht vom Kurs abzubringen. Mein Ziel ist es, jedes Jahr ein neues Produkt oder eine neue Idee zu haben. **Haben Sie Vorbilder?** Wirtschaftlich gesehen, nein, vom Ehrgeiz her sehe ich Parallelen zu Thomas Muster, der wie ich besonders erfolgreich ist, wenn er im Hintertreffen ist. **Wie wichtig ist Ihnen Freizeit?** Theoretisch wichtig, es gibt natürlich Kompromisse, aber Sport und Freizeit gehören für mich zum Wohlbefinden.

✱ Corzilius Claus-Peter

● Steckbrief

Beruf: Opernsänger (lyr. Bariton) und Immobilienverwalter. Funktion: Gschf. Tätig bei: Plech & Co Immobilienges.m.b.H., 1030 Wien, Weyrg. 7. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1950. Familienstand: Verheiratet mit Sieglinde. Hobbies: Neben meinem Beruf unsere acht Haustiere und handwerkliche Betätigung.

Copyrighted material

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich in Berlin an der Hochschule für Musik Opernsgesang zu studieren. Für ein Zahnmedizinstudium hätte ich einige Semester auf einen Studienplatz warten müssen. Ich wurde zum lyrischen Bariton ausgebildet und wurde nach dem Abschluß des Studiums nach Karlsruhe engagiert. Neben meinem Gesangsprofessor Prof. Dr. Herbert Brauer hatte ich Gelegenheit bei Tito Gobbi in Florenz und Rom, bei seinem Lehrer Luigi Ricci, bei Nicolai Gedda und Elisabeth Schwarzkopf zu studieren. Am Theater lernte ich auch meine Frau kennen, die noch heute als Opernsängerin tätig ist. Nach elf Jahren beendete ich meine Laufbahn als Opernsänger und arbeitete zweieinhalb Jahre als Agent in der größten deutschen Theateragentur in München. Nachdem mir klar wurde, daß Kunst und Können heutzutage nicht mehr ausschlaggebend für den Verlauf einer Karriere sind, beendete ich auch diese Tätigkeit und ging nach Wien, um im Immobilienbüro meiner Schwiegermutter den Beruf des Immobilienverwalters zu erlernen. Inzwischen bin ich alleiniger gewerblicher und handelsrechtlicher Geschäftsführer der Plech & Co Immobiliengmbh.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, für jene Tätigkeit, für die man begabt ist und die man gern macht, Anerkennung zu bekommen. Wichtig ist persönliche Entscheidungsfreiheit. Das Ziel zu erreichen, gelingt mit persönlichem Einsatz, fachlicher Kompetenz und Ehrgeiz. **Gab es Niederlagen?** Natürlich gab es Niederlagen. Da muß man dann das Vergangene vergangen sein lassen und auf das nächste Ziel losgehen, in die Zukunft schauen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus meiner Familie, meiner Kindheit, meiner Erziehung, aber auch aus einer positiven Lebenseinstellung. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** In unserer Ehe sind die Bereiche Familie und Beruf nicht zu trennen. Bei uns macht derjenige die Hausarbeit, der gerade zu Hause ist - absolut wertfrei. Da meine Frau berufsbedingt sehr viel unterwegs ist, läßt sich das auch gar nicht anders lösen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung und Zufriedenheit beziehe ich aus der jeweiligen Tätigkeit. Als Hausverwalter ist man in der Regel für alle Parteien der Prellbock. Anerkennung kommt dann, wenn man Probleme zur Zufriedenheit aller Beteiligten lösen konnte. **Gab es Vorbilder?** Die große Menschlichkeit meines Vaters hat mich sehr beeindruckt. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Innere Ruhe, Ausgeglichenheit. Glück gehört ebenso dazu, wie es gilt, täglich aufs Neue auf den Erfolg hinzuarbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche freundschaftlich zu agieren und den Mitarbeitern Verantwortung zu übertragen. Ich erwarte dann, daß sie ihre Aufgaben dementsprechend lösen. Voraussetzung ist natürlich fachliche Qualifikation. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Von meinem beruflichen Umfeld werde ich hoffentlich als offener, freundlicher und vertrauenswürdiger Mensch gesehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, da ich die Dinge, die ich angepackt habe, immer mit vollem Einsatz getan habe. Meine Ziele habe ich größtenteils erreicht, wobei ich nie das Gefühl hatte, überfordert zu sein.

✱ Craven Stephen K.

● Steckbrief

Beruf: Diplomat. Funktion: Botschaftsrat für Handelsangelegenheiten. Tätig bei: Embassy of the United States (US-Botschaft),, 1090 Wien, Boltzmanng. 16. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1948, Morganton (North Carolina/USA). Familienstand: Verheiratet mit Dana. Kinder: Christa (1975) und David (1978). Schöpferische Akte: Publikationen über Handel mit Südafrika. Mitgliedschaften: Rotary Club in Hawaii. Hobbies: Formel 1 Fanatiker, Computer, Lesen, Reisen, Segeln, Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1966 bis 1970 Universitätsstudium an der Georgetown University (Washington D.C.), Barchelor Degree BSFS, 1970-72 Master of Business Administration an der George Washington University (Washington D.C.), 1972-73 Master of Arts in Economic an der University of Hawaii (Honolulu). 1970 begann ich im Handelsministerium als Ökonom in der Seefahrtsabteilung und war später als Deskofficer für ein Südafrika Projekt tätig. Neben meinem Studium in Hawaii arbeitete ich als Lektor, kam 1974 zurück ins Hanelsministerium nach Washington, wo ich unter anderem als Verhandler bei der Tokyo-Runde (über das GATT-Handelsabkommen) beteiligt war, wurde 1980 Abteilungsdirektor für die Europa-Handelspolitik und ging 1982 als Büroleiter des Handelsministeriums in Honolulu wieder nach Hawaii. Dort war ich bis 1986 für die Exporte aus Hawaii und den Pazifischen Inseln verantwortlich. Von 1986 - 1988 war ich Leiter der US-Handelsabteilung in Taiwan, dem American Institute in Taiwan, lernte anschließend neun Monate Deutsch und war von 1989 bis 1993 Handelsrat in Bonn, ehe ich diesen Posten von 1993-96 in Singapur bekleidete, wo ich auch für Brunei, Sri Lanka und Vietnam zuständig war. Seit 1996 bin ich in meiner heutigen Position in Wien und betreue von hier aus auch die Slowakei.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein gutes Leben zu führen und viele verschiedene Dinge zu erleben. Geld hilft dabei, ist aber nicht das Wichtigste.

Mit seiner Arbeit zufrieden zu sein - das kann ich aber nicht, wenn ich immer dasselbe mache. Das Leben muß für mich interessant und abwechslungsreich sein. „Life means to keep changing!" ist mein Motto. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Vielleicht, man kann sich aber dessen nicht sicher sein und darf auch nicht die üblichen Maßstäbe des Erfolges anlegen. Ich habe in meiner Arbeit Befriedigung, zwei gute Kinder, und es befriedigt mich, daß ich US-Firmen helfen und damit tausende Jobs in den USA retten kann. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich als Handelsagent nach Honolulu zurückging. In Washington war mir die Atmosphäre zu politisch, das frustrierte mich zuletzt. Auch die Entscheidung in andere Länder zu gehen war eine richtige, denn hier konnte ich Erfahrungen sammeln. Weltweit wirklich gute Freunde zu haben, finden ich und auch meine Gattin wundervoll, und es ist uns wichtiger als Geld oder andere Erfolgsnormen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, meine Familie ist glücklich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein guter Manager, habe klare Ziele definiert, bin flexibel und mobil. Noch wichtiger ist es aber „calm" zu bleiben, an Probleme mit einer gewissen Gelassenheit heranzugehen. Ich blicke niemals in die Vergangenheit, sondern suche Lösungen für die Zukunft. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** An fremden Ländern war ich immer schon interessiert, arbeitete aber 16 Jahre in den USA und ging erst ins Ausland, als die Kinder schon groß genug waren. So haben auch sie Erinnerungen an diese Stationen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Unterstützung der Familie ist in diesem Job, wo man in fremden Ländern leben muß, wichtig. Besonders schwierig ist es für die Kinder, wenn sie zurück nach Amerika kommen und ihre Kameraden diese Auslandserfahrungen nicht nachvollziehen können. Dieses Manko wird aber durch Erlebnisse und Erfahrungen wieder ausgeglichen, meine Kinder sind früher gereift. Das finden sie ebenso gut wie ich. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich habe weltweit gute Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Zunächst berücksichtige ich persönliche Sympathie, im Anschluß, die Liebe der Leute zu Puzzles. Ein großer Teil der Arbeit besteht aus Marktanalysen, dazu muß man Rätsel mögen. Vor allem muß man neugierig sein, das ist wichtiger als Handelskenntnisse, die man lernen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Viele meiner Mitarbeiter sind US-Bürger, sie arbeiten hart für amerikanische Firmen, weil sie glauben, daß diese Produkte, besonders in Bereichen wie Medizin oder Umwelttechnik, für ihr Heimatland essentiell sind. Sie sind überzeugt, daß Wettbewerb für jedes Land wichtig ist. **Kennen Sie Niederlagen?** Die politische Atmosphäre in Washington hat mich frustriert, und da ich kein Politiker bin, bin ich dort auch nicht erfolgreich gewesen. Erst als ich mich entschloß nach Hawaii zu gehen, stellte sich Erfolg ein. Wenn man vor einer Mauer steht, muß man erkennen, wann der Zeitpunkt gekommen ist, etwas zu verändern. Dazu braucht man die Weisheit, zu erkennen, wann es soweit ist und den Mut es auch zu ändern. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Es ist mir wichtig, professionell zu sein und gute Entscheidungen zu treffen. Dazu muß man wissen, wie man an gute Informationen herankommt, und man muß mit Entscheidungen auch einmal abwarten können. **Ihre Ziele?** Wir wollen wieder nach Hawaii gehen; dazu muß ich bald die Entscheidung treffen, ob ich Diplomat bleibe oder eine andere Karriere anstrebe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Neben vielen Auszeichnungen und Dekreten auch die Silberne und Bronzene Medaille des Handelsministeriums. Diese Papiere sind mir aber nicht wichtig, manchmal sind sie für Besucher in meinem Büro wichtig. Für mich bedeutet die wichtigste Anerkennung, der Respekt meiner Kollegen. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich immer auf Dinge konzentrieren, die man ändern kann, sich nicht über Dinge ärgern, die man nicht ändern kann und zwischen den beiden unterscheiden können. **Haben Sie Vorbilder?** Als Kind war J. Cousteau mein Held, heute bewundere ich unterschiedliche Menschen, die aber nicht als einzelne ein Vorbild sind. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist, aus seinen Talenten das Beste zu machen.

✱ Crnekovic´-Kasal Ljubica Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Ökonomistin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lj. C. Kasal Datenverarbeitung & Informationstechnik., 1140 Wien, Herzmanskystr. 14. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1956, Zagreb (Kroatien). Familienstand: Verheiratet mit Josip Kasal. Kinder: Kresimir und Robert. Hobbies: Lesen, Schwimmen.

● Karriere

Was waren Ihre wichtigsten Karrierestationen? 1975 machte ich die Matura an einer Handelsakademie in Zagreb, begann das Wirtschaftsstudium an der dortigen Universität und arbeitete nebenbei. Im selben Jahr lernte ich meinen Mann kennen. Mit dem Studium ließ ich mir Zeit, erst 1987 machte ich meinen Abschluß, weil ich meinen beiden Kindern, die inzwischen auf die Welt kamen, soviel Zeit wie möglich widmen wollte. Danach arbeitete ich in einer Firma mit etwa 200 Mitarbeitern als Buchhalterin und brachte es dort bis zur Abteilungsleiterin. 1991 zog ich mit meiner Familie nach Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist, mit seinem Leben zufrieden zu sein. In unserer Gesellschaft ist das nur dann möglich, wenn man genügend Geld hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eher nicht, aber ich arbeite auch erst ein Jahr als Selbständige - in 10 bis 15 Jahren werde ich mich vielleicht als erfolgreich sehen. Das heißt nicht, daß ich mein berufliches Fortkommen streng durchplane, alles muß Schritt für Schritt in Angriff genommen werden und meiner Familie muß es dabei gut gehen. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Eigentlich hatte ich noch keine Niederlage, deswegen habe ich auch noch nicht darüber nachgedacht. Ich bezeichne mich nicht als übermäßig risikobereit, ich plane eher al-

les im voraus, was für meine Karriere wichtig sein wird. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeiter gesehen?** Mitarbeiter habe ich keine. Ich bin ein „Ein - Frau - Betrieb". Mein älterer Sohn hilft mir manchmal in Computerfragen. Er ist jetzt im Abschlußjahr der HTL und interessiert sich sehr für Computer, für ihn ist es also eine Art Hobby mir bei Fragen zu helfen. Mein jüngerer Sohn Robert nimmt mir auch manche Wege ab, z.B. Postwege. Er interessiert sich, neben der HAK, auch sehr für meine Tätigkeit, vielleicht wird er mein erster Mitarbeiter, oder sogar einmal mein Nachfolger. Was Unterstützung betrifft, konnte ich mich nie beklagen, meine Familie ist immer voll hinter mir gestanden. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Manche haben von Anfang an ganz klare Ziele vor Augen, so war ich nicht. Ich achtete von Anfang an vorrangig darauf, daß es meiner Familie gut geht und, daß unser Familienleben nicht unter meinem Job leidet. Wenn alles stimmt, entwickelt man sich von selbst auch beruflich weiter. Weiters achte ich auch auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Arbeit und Freizeit. In der freien Natur finde ich immer schnell Ruhe. Ich entspanne mich aber auch beim Lesen oder beim „Sonne tanken". **Spielen Familie, Vorbilder und Mitarbeiter eine Rolle?** Die Familie ist für mich das Wichtigste, den Beruf übe ich zusätzlich aus. Deswegen beschäftige ich mich noch mit dem was ich kann und mag, und bin so innerlich ausgeglichen. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, ich habe keine Vorbilder. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Nachdem ich nach Österreich kam, mußte ich mich einfach umorientieren und mir ein entsprechendes Betätigungsfeld suchen. In Kroatien schloß ich die Wirtschaftsuniversität in Zagreb ab und arbeitete zuletzt als Buchhaltungsleiterin. Hier war ich auf einmal überqualifiziert und niemand wollte mir das Gehalt zahlen, das ich als angemessen betrachte. Trotzdem begann ich auch hier als Buchhalterin zu arbeiten. Vor einem Jahr machte ich mich dann selbständig und nehme seither Aufträge von eher kleineren Firmen an. Ich wirke als ein kleines Rechenzentrum. Eigentlich entschloß ich mich, selbständig zu werden, weil ich so Zeit gewinnen konnte. Ich kann mir die Arbeitszeit nun relativ frei einteilen und erledige alles von zu Hause aus. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich bin schon zufrieden wenn die Familie gut lebt, sas spielt für mich eine viel größere Rolle als Anerkennung von außen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich, wenn ich mich für eine halbe Stunde auf die Terasse setze, einen Kaffee trinke und die Vögel im Garten beobachte. Danach mache ich mit neuer Kraft weiter, denn aus der Natur tanke ich Energie. **Ihre persönliche Zielsetzung - was wollen Sie erreichen?** Das Wohl meiner Familie steht immer im Vordergrund. **Ihr Lebensmotto?** Man muß immer versuchen sein Bestes zu geben - so mache ich das jedenfalls. Dabei bleibe ich aber immer realistisch, greife nicht nach den Sternen. Vielleicht bin ich manchmal zu optimistisch, das meint auf jedenfall mein Mann. Er ist als Maschinenbauingenieur noch rationeller eingestellt, als ich. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Man muß wissen, was man will, aber dabei vorsichtig bleiben. Wenn man sich dann entschlossen hat, eine Sache in Angriff zu nehmen, muß man das Ziel mit vollem Durchhaltevermögen verfolgen, denn anfangs gibt es sicher Schwierigkeiten mit den Behörden, den Kosten und dergleichen. Es ist fast die Regel, daß man anfangs zwar 16 Stunden täglich arbeitet, aber wenig Einkommen hat. Beharrlichkeit ist somit sehr wichtig für den Erfolg. Ich habe den Vorteil von zu Hause aus ohne Druck arbeiten zu können, da die Existenz meiner Familie ja nicht von meinem Einkommen abhängt, sondern durch das Gehalt meines Mannes gesichert ist.

✱ Cseh Günter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Managing Director Austria/ECE. Funktion: Gschf. Tätig bei: Wyeth-Lederle Pharma GmbH., 1150 Wien, Storcheng. 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1958, Wien. Mitgliedschaften: Local American Working Group (Chairman Austria). Hobbies: Sport, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1976 studierte ich an der Wirtschaftsuniversität in Wien Handelswissenschaften, Englisch und Spanisch. Nach dem Studium trat ich sofort ins Berufsleben ein und begann meine Karriere in der Versicherungsbrache (1984). Ende 1985 wechselte ich in die Pharmabranche. Zunächst war ich bei der Firma Abbott als Junior Product Manager und gleichzeitig im Außendienst tätig. In dieser Firma durchlief ich dann alle Stationen, vom Produkt Manager über Regionalleiter bis zum Division Manager. Schließlich wurde ich Geschäftsführer von Abbott in Ungarn, wo ich die gesamte Organisation aufbaute. 1997 wechselte ich zu Wyeth-Lederle Pharma nach Wien. Ich habe hier die Position des Managing Director für Österreich und Zentralosteuropa inne.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man in der Lage ist, schneller als alle anderen das Ziel zu erreichen bzw. schwierige Aufgaben zu bewältigen, bei denen man sich nicht sicher war, ob man sie schafft. Ideal ist es, wenn man dies auch im privaten Bereich umsetzen kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube es gibt drei Komponenten. Mit 27 Jahren überlegte ich mir, ob ich ein Mitläufer sein oder Karriere machen möchte. Ich beschloß Karriere zu machen und habe dies auch zügig durchgesetzt. Ein weiterer Punkt ist die Abstammung. Ich habe das Glück, aus einem Elternhaus zu kommen, wo sich beide Eltern alles hart erarbeiten mußten und der Leistungsgedanke immer im Vordergrund stand. Ich wollte immer so viel Geld verdienen, daß ich mir ohne große Probleme bestimmte, nicht alltägliche Dinge leisten kann. Große Motivation war für mich, Unabhängigkeit zu erlangen, besonders im finanziellen Sinn. Ich hatte dann das Glück, einen sehr guten Chef zu haben, der mir als Vorbild diente. Er hat mich gefördert, aber auch herausgefordert. Da sah ich, was alles möglich ist. Jeder weitere Erfolg hat mich dann noch mehr motiviert. Ein weiterer Punkt ist meine Konsequenz. Ab dem Zeitpunkt, zu dem ich mich für die Karriere entschieden habe, habe ich alles andere hintan gestellt. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Während meiner Schulzeit strebte ich noch nicht bewußt Karriere an, aber nach

Copyrighted material

dem Studium kam ich rasch dahinter, daß es als Mitläufer nicht so einfach ist, Geld zu verdienen. Daß ich in die Pharmabrache kam, war Zufall. Ich fand jedoch bald heraus, daß dies eine Branche ist, die von der intellektuellen als auch von der praktischen Herausforderung her mir wie auf dem Leib geschneidert ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin erfolgreich, da ich alles, was ich mir beruflich vorgenommen habe, auch erreicht habe. Nicht alles problemlos, aber doch erreicht. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Das Elternhaus ist sehr wichtig. Man kann zwar eine Zeitlang ohne emotionale Rückhalte leben, aber auf Dauer ist es fast nicht möglich. In einem gewissen Alter fragt man sich dann philosophisch: „Wozu mach ich das alles?" **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ein erstklassiger Chef hat auch erstklassige Mitarbeiter. Ich suche mir Leute aus, die etwas werden wollen; das bedingt meist, daß sie sich nicht so schnell zufriedengeben und darüberhinaus auch ehrgeizig sind. Sie sollten ein klares Ziel vor Augen haben und diese Zielvorstellung auch umsetzen wollen. Es sollten Leute sein, die etwas Außerordentliches erreichen wollen. Ich halte nichts davon, den eigenen Bereich abzuschern, indem man Leute anstellt, die wenig Potential haben und einem die Position nicht streitig machen können. **Teamarbeit, ist das ein wichtiger Faktor für Sie?** Das ist situationsabhängig. Bei reifen Mitarbeitern gibt es täglich Diskussionen um Dinge, die wir verbessern können. Bei eher unerfahrenen Mitarbeitern habe ich ganz konkrete Vorstellungen über deren Vorgaben. **Einige Worte zu den speziellen Tätigkeiten des Unternehmens?** Die Firma ist ein Teil des Konzerns American Home Products, eine amerikanische Firma mit drei Bereichen: einem pharmazeutischen Bereich, einem OTC-Bereich und einem Agro-chemischen Bereich. Wir sind der siebentgrößte Pharmakonzern der Welt. In Österreich sind wir noch nicht so bekannt, weil man hier relativ spät begonnen hat Fuß zu fassen. Hier in Wien ist das Headquarter für Österreich, Ost- und Mitteleuropa. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ehrlich gesagt, Anerkennung ist nicht mein primärer Motivationsfaktor. Mir ist wichtig, handfeste Ergebnisse zu erzielen. Öffentliche Anerkennung ist eine positive Begleiterscheinung. Das Auftreten in gesellschaftlichen Kreisen steht bei mir nicht so sehr im Vordergrund. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Das wichtigste ist, daß man sich nicht entmutigen läßt, daß man analysiert, sich neue Ziele setzt und es aufs Neue probiert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich beziehe sehr viel Kraft aus dem Sport, besonders aus dem Joggen. Ich schaue auch darauf, daß ich nicht mehr als 60 Arbeitsstunden in der Woche arbeite. Der Erfolg gibt mir auch Kraft und Motivation. **Ihre Ziele?** Ich bin mit meiner Position vorerst zufrieden. Ich bin für Österreich, Ost- und Mitteleuropa verantwortlich. Ein so großes (13 Länder) und so unterschiedlich entwickeltes Gebiet zu managen, ist wahrlich keine leichte Aufgabe. Es gibt sehr viele Herausforderungen, vieles ist noch nicht strukturiert, man muß also strategisch und pragmatisch arbeiten. Als nächsten Schritt könnte ich mir eine Position auf höherer Ebene vorstellen, z.B. Europa-Chef. Ich habe mir stets meine eigenen Ziele gesetzt, wenn ich die erreiche, bin ich zufrieden. **Ihr Motto?** Ein Motto begleitet mich immer: „Für mich ist das Ziel das Ziel - und nicht der Weg".

✱ Csukovits Peter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur der Biomedizinischen Technik und Elektronik. Funktion: Interim. Technischer Direktor. Tätig bei: AKH - Technische Direktion., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1968, Wien. Kinder: Julia (1999). Hobbies: Reisen, Tauchen, Laufen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Neben einer fundierten Ausbildung am Technologischen Gewerbemuseum (TGM) - wo ich 1988 maturierte) - meine Tätigkeit im Allgemeinen Krankenhaus und die daraus gewonnenen Kenntnisse und Erfahrungen. Nach Abschluß meiner Schulausbildung war ich drei Jahre für die Firma VAMED (Projektmanagement für die Errichtung des Neubau AKH) tätig. 1991 wechselte ich in die Ärztliche Direktion des Allgemeinen Krankenhauses und wurde 1992 mit der gesamten Projektkoordination der Inbetriebnahme und Besiedelung des Neubaues des Allgemeinen Krankenhauses beauftragt. Diese Tätigkeit habe ich zusätzlich zu meinen mir 1994 übertragenen Aufgaben als Leiter der Abteilung Gesundheitserhaltung (Strahlenschutz, Laserschutz, Medizintechnik-Implementierung) wahrgenommen. Im März 1998 wurde ich von Magistratsdirektor Dr. Theimer mit der interimistischen Leitung der technischen Angelegenheiten des Allgemeinen Krankenhauses betraut.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Zielstrebigkeit, Selbstdisziplin, eine analytische, logische Denkweise in Kombination mit einer Portion Kreativität und Freude an der zielorientierten Zusammenarbeit mit Vertretern aller Berufsgruppen. Aber auch ein gutes Mentoring meiner bisherigen Vorgesetzten, Entscheidungsfreunde und die gemachten Erfahrungen sind entscheidende Faktoren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Gemeinsam mit meinen Mitarbeitern ein hochgestecktes Ziel zu erreichen und daraus positive Motivation für neue Aufgaben und Ziele zu gewinnen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Mein Führungsstil orientiert sich nach dem Modell „primus inter pares" und ich lege großen Wert auf Qualitätsmanagement. Ich gebe meinen Mitarbeitern die Zielsetzung bekannt, lasse ihnen aber viel Freiraum bei der Gestaltung der Aufgabenerfüllung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich beauftrage sie mit interessanten Aufgaben, binde sie in die Entscheidungsvorbereitung ein und gebe ihnen die Möglichkeit gestalterisch mitzuwirken. Es ist mir aber auch wichtig für persönliche Gespräche für sie da zu sein. Ich informiere meine Mitarbeiter über die Entwicklungen, die voraussusehen sind und über die Visionen und Strategien, die daraus abzuleiten sind. **Ihre Ziele?** Die aktuell anstehenden Ziele der Techni-

schen Direktion gemeinsam mit meinen Mitarbeitern zu erreichen und offen zu sein für neue Herausforderungen.

✶ Czempirek Klaus Konsul h.c., Univ.-Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Constantia Verpackungen AG., 4020 Linz, Schillerstr. 68/I; 1010 Wien, Opernring 19. Geboren - Datum, Ort: 29. November 1937, Waizenkirchen. Schöpferische Akte: Zahlreiche Veröffentlichungen in In- und Ausland (in verschiedenen Wirtschafts- und Fachzeitschriften, Mitherausgeber von Büchern, z.B. W. Bouffier - Einführung in die BWL, etc.). Mitgliedschaften: Verband der Hochschullehrer für BWL e.V., Société Internatinale des Membres du Corps Consulaire. Hobbies: Literatur, Musik, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1958 Fachlehrer für kaufmännische Fächer an der Berufsschule für Großhandel (Wien, wissenschaftliche Hilfskraft 1959-61) und Hochschulassistent (1963) an der Hochschule für Welthandel (Vertretung von Prof. Dr. Willi Bouffier, diverse Lehraufträge, daneben Revisionsassistent in der Wirtschaftsprüfungskanzlei von Dr. W. Bouffier, Mitarbeit an Fachgutachten), 1963 Eintritt in die VOEST als betriebswirtschaftlicher Assistent des Vorstandsmitgliedes für Verkauf mit Handlungsvollmacht (Einsatzgebiete Kalkulation. Preispolitik und Finanzierung im Industrieanlagenbau), von 1965-70 Leiter der Revisionsabteilung, ab 1967 Prokura, Leiter der Abteilung Betriebswirtschaft (1968-70). Ein wesentlicher Karriereschritt war die Teilnahme an den 38. Baden-Badener Unternehmergesprächen (Treffen mit Direktorium der Ahlers N.V. (Hochsee- und Binnenschiffahrt, Hafenumschlag und Spedition) in Antwerpen - Veba-Konzern/Stinnes-Gruppe). Später wurde ich dort Mitglied des Verwaltungsrates. Ab 1973 wieder bei der VOEST in Stabsfunktionen (1973-76 Leiter des Fachgebietes „Koordination, Strukturorganisation und Konzernpolitik", 1976-77 Generalsekretär und Leiter des Generalsekretariats für Wirtschaft der Voest-Alpine AG, 1977-78 Direktor des Geschäftsbereiches Finalindustrie und Industrieanlagen, 1978-88 Mitglied des Vorstandes der Voest-Alpine mit besonderer Zuständigkeit Industrieanlagenbau). Nach Ende des Dienstvertrages mit der Voest 1986 Niederlassung als Wirtschafts- bzw. Unternehmensberater in Linz mit Schwerpunkt Unternehmensstrukturierung und internationales Marketing (Parttime-Jobs mit voller Verantwortung auf Werksvertragsbasis). Seit 1992 bin ich Vorstandsmitglied der ACR Praha, von 1995-97 Leiter des Verbindungsbüros des Landes Oberösterreich zur EU in Brüssel, seit 1988 in diversen Aufsichtsräten und seit 1998 Vorstand der Constantia Verpackungen AG (Wien, größter österreichischer Privatkonzern mit zwei Holdings zu je ca. acht Milliarden Umsatz und 4.000 Mitarbeitern (Iso-Holding/Max, Funder, Leitgeb, etc. und Verpackungsholding/Teich, Duropack, etc., 40% Beteiligung an der AMAG)), ständige Lehrtätigkeit an der J. Kepler Universität Linz (seit 1993 als Univ.-Prof. für allgemeine BWL, sowie internationales Marketing und Export), 1983-91 Lehrauftrag an der Montanuniversität Leoben (Industrieanlagenbau) und 1989-92 an der WU Wien (Risikomanagement, Risikomanagement im Export und internationales Business und Risk Management). Die drei wesentlichsten Standbeine der Karriere sind freie Beratertätigkeiten, die Tätigkeit im Vorstand der Constantia (insbesondere Vorstandssprecher der Verpackungsholding) und der Lehrtätigkeit an der Universität.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Gefühl zu haben, Nützliches gestiftet zu haben (quantitatives und qualitatives Wachstum), daß die Menschen daran Anteil hatten und zufrieden waren, und als Rückkopplung daraus auch selbst zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Daran habe ich nie gedacht - ich bekam immer neue Aufgaben. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Einerseits bei Personalentscheidungen im Konzern - dabei habe ich mich selten geirrt - von 50 Entscheidungen im Top-Management (z.B. Pühringer, Strahamer) habe ich nicht einmal bei fünf danebengegriffen. Andererseits in Forschungsvorhaben und Märkten. Für die Voest habe ich z.B. das Corex-Verfahren an Land gezogen und auch sonst Trends erkannt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke ja, ich bin ein gründlicher Denker und Arbeiter. Ich habe immer meine Grundehrlichkeit behalten und wichtige Personen übertragen mir ihre Aufgaben. Meine Funktionen sehe ich nicht als Würde, sondern als Bürde im positiven Sinn. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein Grenzgänger zwischen Theorie und Praxis, zwischen In- und Ausland. Wichtig waren das Interesse und die Gelegenheit, sich mit Fremdsprachen auseinanderzusetzen (ich spreche vier Fremdsprachen). Als Ganzheitler denke ich vernetzt, habe eine breite Sichtweise, bringe Fleiß und Intellektualität mit. Für gewisse Dinge habe ich Talent, z.B. setzte ich mich mit Menschen sehr detailliert auseinander. Meine ausgewählten Mitarbeiter müssen auf ihren Gebieten besser sein als ich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ursprünglich wollte ich Verfahrenstechniker werden, das war nach dem Krieg aus finanziellen Gründen nicht möglich, daher habe ich mich in meinem Beruf der technischen Seite zugewandt. Mit einem Vorstandsposten habe ich nicht gerechnet, ehe ich in der Voest diese Aufgabe angeboten bekam. Es gab von mir nie ein Bewerbungsschreiben und ich habe auch nie um eine Gehaltserhöhung gebeten. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich pflege einen partizipatorischen Führungsstil, treffe keine einsamen Entscheidungen, sondern das Personal wirkt daran mit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach einem Anforderungsprofil. Berufliche Professionalität, Team- und Kommunikationsfähigkeit und hohe Intellektualität. Ich schätze Leute, die kritisch hinterfragen. Zuletzt muß nach der Cocktail-Theorie (verschie-

dene Charaktere) auch die Chemie im Team stimmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Führungskräfte benötigen einen hohen Grad an Selbstmotivation, ich motiviere sie durch regelmäßige Kontakte, spreche Positives und auch Negatives offen an und führe ständig Vier-Augen-Gespräche mit meinen Mitarbeitern. **Kennen Sie Niederlagen?** Die politisch begründete Entfernung des gesamten Voest-Vorstandes 1986 war ein bitterer Schlag. Im Zuge der Intertrading-Sache stand ich damals sogar vor Gericht. **Wie gehen Sie damit um?** Ich habe schnell eine klare Distanz gewonnen und mich der Zukunft zugewandt. Unsere Opferung bewirkte einen Strukturwandel und den Aufbruch in eine neue Zeit. Das sehe ich positiv. Viele meiner Vorschläge wurden im Nachhinein verwirklicht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich beschäftige mich mit Philosophie, Geschichte und Lebensbildern anderer erfolgreicher Personen. In meiner Spitzenzeit habe ich Langstreckenlauf betrieben. Kraft tanke ich vor allem aus eigenen Überlegungen - nicht nur physisch, sondern vor allem geistig. **Ihre Ziele?** Auch einmal Nein sagen zu können, mehr Zeit für mich zu haben und mich konditionell mit Golfen, etc. in Ordnung zu bringen. Mit 62 Jahren bin ich am Ende meiner Karriere. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sowohl von Chefs als auch Kollegen. Meine Auszeichnungen. **Ihr Motto?** Nützlich zu sein, Menschen zusammenzubringen, Teams zu bilden, die gemeinsam ein höheres Ziel erreichen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich nehme mir Zeit zu denken, wenn Zeit dafür ist und arbeite, wenn dafür Zeit ist. Denken nimmt bei mir aber einen größeren Raum ein. **Haben Sie Vorbilder?** Geprägt wurde ich von Prof. Dr. Bouffier, meinem Lehrer - ein brillanter Denker und eloquenter Vortragender, der mir zeigte, daß neben Theorie auch Praxis wichtig ist. R. Lukesch, Vorstandsmitglied der Voest und mein erster Chef, der mich beruflich prägte und mir erste internationale Kontakte ermöglichte. A. Leysen und Dr. Herbert Koller (Voest-Vorstand) als gute Kameraden, von denen man sich etwas abschauen konnte. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Lebenslang lernen, sich weiterbilden, Sprachen lernen, „learning by doing" sowie theoretische Weiterbildung. Wirtschaftsfunktionen als Aufgaben sehen, nicht nur als Würde und ständig denken: „Was du nicht willst was man dir tut, das füge auch keinem anderen zu".

✶ Dalgic Ucal

● Steckbrief

Beruf: Ökonomist. Funktion: Director for Austria. Tätig bei: Turkish Airlines., 1010 Wien, Operng. 3. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1944, Antalya/Türkei. Familienstand: Verheiratet mit Venus. Schöpferische Akte: Fachartikel und Artikel für das Bordmagazin Skylife und humorvolle Kurzgeschichten über Geschäfte. Hobbies: Das Geschäft, Sport und Fitneß.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Grundschule besuchte ich die Economic & Commercial Highschool in Ankara (bis 1965), dann war ich zwei Jahre im Bereich Entwicklung, Planung und Organisation sowie ein weiteres Jahr im Finanzierungsbereich tätig. In dieser Zeit fand ich aber heraus, daß mich diese Tätigkeiten nicht befriedigten und ich mich für Bewegung interessierte. Bereits seit meinem 14. Lebensjahr war ich Fußballer und spielte als Torhüter drei Jahre in der Profiliga. Dabei lernte ich Teamwork und wie Erfolg und Mißerfolg geteilt werden. Da mein Vater bei Turkish Airlines Pilot war, begann auch ich 1968 in diesem Unternehmen und durchlief dort alle Geschäftsbereiche bis ins Management. 1973 wurde ich Direktor der Turkish Airlines in Ankara und mußte in dieser Position alle Faktoren kombinieren, was mir täglich mehr als 14 Stunden Arbeit bescherte. 1976 kam ich als Direktor nach Frankfurt, zwei Jahre später für ein Jahr nach Hamburg und anschließend zwei Jahre nach Düsseldorf. In dieser Zeit konnte ich jeweils die Passagieranzahl verdoppeln. 1983 ging ich nach Istanbul zurück und baute die PR-Abteilung der Airline auf. Das war der Beginn der Modernisierung der Turkish Airline, deren Image ich generell änderte, und ich modernisierte Auftreten und Service des Unternehmens. Seit diesem Zeitpunkt bringen wir auch das Bord-Magazin Skylife heraus. Aufgrund privater Umstände kam ich nach Zürich, was damals die schwächste Destination war. Ein Jahr später hatte ich die Passagieranzahl von 11.000 auf 40.000 gesteigert, und ein weiteres Jahr später hatten wir mit 75.000 Passagieren einen Marktanteil mit 65 Prozent. Heute stellt Zürich die Nr. 1 dar. Sechs Jahre später ging ich als Senior Vice-President wieder nach Istanbul, wo ich drei Jahre lang blieb. In diesen Jahren kreierten wir eine Vielzahl neuer Destinationen und steigerten den Marktanteil von 12 auf 56 Prozent. Trotz der politischen Rückschläge gibt es für mich für jedes Problem eine Lösung, und trotz der gegenwärtigen Krise im Tourismus haben wir zu den 15 wöchentlichen Flügen von Wien aus in den nächsten zwei Monaten 211 zusätzliche Flüge in die Türkei. Da das Touristengeschäft eher stagnierte, erreichte ich dieses Wachstum durch Erhöhung der Ethnic Flights, das heißt, der Passagiere, die wir aus den Reihen der türkischen Gastarbeiter in Österreich rekrutieren. Hier müßten wir flexibel reagieren und unsere Politik ändern. Meine Erfolge führe ich auch auf meine guten Beziehungen zu den Agenturen zurück.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich möchte meine Vorstellungen erreichen. Ist das geschehen, setze ich mir neue Ziele. Wesentliche Erfolgspunkte sind Erziehung, Ausbildung, Erfahrungen und Wissen. Gesundheit ist allerdings das wichtigste. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich muß immer wissen, wer ich bin. In meinem Beruf bin ich aufgrund der Erfolge in der Unternehmensentwicklung sicher erfolgreich. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Man muß deren Entscheidungen beeinflussen. Ich liebe den persönlichen Kontakt, bin sehr hilfsbereit und fühle aus ganzem Herzen mit jenen Menschen, mit denen ich Freud und Leid teile. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man

muß an sich selber glauben, ehrgeizig sein, ohne dabei egoistisch zu wirken und den Erfolg mit dem Umfeld teilen. Ich habe in meinem Bereich drei Werkzeuge, mit denen ich arbeiten kann: Erstens den Flugplan, der den Wünschen der Konsumenten entsprechen muß, zweitens die Preispolitik und drittens die Provisionen an die Agenten, die wir als Incentives gestaltet haben. Auch informieren wir unsere Agenturen ständig über unsere Aktivitäten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich weiß, wer ich bin, sehe mich objektiv und kann anderen den „puren Dalgic" zeigen. Ich versuche, immer zuerst den Menschen zu gewinnen und dann erst das Geld. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau ist der Schatten meines Erfolges, sie unterstützt mich und hat viel Geduld. Das Familienleben berührt immer den Beruf. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Mitarbeiter müssen ebenfalls an den Erfolg glauben. Ich motiviere sie durch Incentives, aber manchmal genügt auch ein Lob. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen müssen eine Lernstunde darstellen, sonst wiederholt sich der Mißerfolg. Den gleichen Fehler zweimal zu begehen, ist kein Mißerfolg, sondern ein eigener Fehler. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Glauben, und ich konzentriere mich auf den Erfolg. **Wie lauten Ihre Ziele?** Ich möchte einen Erfolg nach dem anderen erzielen, Erfolge halten und nach meinem Tod etwas hinterlassen, das Bestand hat. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Erfolg kreiert immer Neider, und dadurch sieht man in den Augen anderer, ob man erfolgreich ist. Anerkennung bekommt man meist erst nach dem Tod. **Haben Sie Vorbilder?** Alle erfolgreichen Personen, wie Attatürk, der uns Türken den Weg zeigte.

✱ Dallapozza Adolf Kammersänger

● Steckbrief

Beruf: Opernsänger. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1940, Bozen. Familienstand: Roswitha, geb. Forster. Kinder: Annamaria. Hobbies: Historische Aufnahmen sammeln.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Studium am Konservatorium der Stadt Wien bei Prof. Weißgärber und Peter Klein, Privatunterricht bei Paul Zahel. Ich komme aus einer musikalischen Familie. Meine Mutter hat gesungen. Wir waren 9 Kinder und meine Schwestern haben auch alle gesungen und Klavier gespielt. Musik war für mich also nichts Fremdes. Ich habe auch bis ungefähr 14 Jahre Klavier gespielt. Durch Zufall bin ich dann zum Gesang gekommen. Bei uns in der Wohnung gab ab und zu ein Italiener Privatunterricht. Ich habe oft bei diesen Stunden die Schüler begleitet, habe immer zugehört und meine Organe haben sich auf das Singen eingestellt. Nach ca. 3 Jahren habe ich den Italiener gefragt, ob ich ihm nicht etwas vorsingen dürfte. Er war sehr überrascht, da er mich nur als Pianisten kannte, aber nach dem Vorsingen war er angetan und sagte, daß nach 5 Jahren Unterricht ich für den Chor geeignet wäre. Ich war damals unbeschwert und habe die Härte des Berufes noch nicht erkannt. Ich wollte unbedingt bei den großen Leuten vorsingen, so wandte ich mich an den Herrn Karajan. Er verwies mich an die Staatsoper, wo ich vorsang, in der Überzeugung, daß man mich sofort engagieren würde. Dies war natürlich nicht der Fall und die Welt war für mich zusammengebrochen. Aber man hat mir gesagt, ich solle studieren und so bin ich ins Konservatorium der Stadt Wien gekommen. Parallel dazu habe ich in einem Musikverlag gearbeitet - der Mensch soll auch einen anständigen Beruf ausüben. Nach zwei Jahren wurde eine Stelle im Chor der Volksoper ausgeschrieben und unter 30 Bewerbern hat man mich genommen. Nach vier Jahren bekam ich einen Elevenvertrag und dann begann meine solistische Karriere. Ich habe auch Konzertauftritte absolviert, sang in der Staatsoper und hatte diverse Gastspiele, aber ich bin doch der Volksoper treu geblieben. Mein großer Durchbruch war bei der europäischen Premiere von „West Side Story", die Marcel Prawy ermöglicht hatte. Man hat auf der ganzen Welt den Tony gesucht, aber niemand, nicht einmal Marcel Prawy hat geglaubt, daß ich das kann. Es war ein großer Erfolg und Prawy sagte, daß die Tatsache, daß er mich für diese Rolle nicht sofort vorgeschlagen hat, der größte Fehler seines Lebens war.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist etwas Schönes und man freut sich darüber. Wichtig ist aber, daß man trotz des Erfolges am Boden bleibt. Erfolg in unserem Beruf ist etwas Vergängliches und den Erfolg kann man nicht immer wiederholen. Du kannst an einem Abend einen großen Erfolg haben und an einem aderen ist es nicht so, da spielen sehr viele Faktoren mit. **Was sind Ihre Lieblingsrollen?** Meine Lieblingsrolle ist „Werther". Insgesamt habe ich an die 80 Partien gesungen. Zu Beginn der Karriere habe ich Mozart-Opern besonders gern gehabt, „Zauberflöte", „Entführung aus dem Serail", „Cosi fan tutte", dann waren es „Barbier von Sevilla" und „Liebestrank", die mich immer wieder in meinem Leben auf der Bühne begleiteten. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Das Können, das Herz und der Verstand, die Ehrlichkeit und ein gewisses Charisma. Das ist besonders wichtig. Das kann dir keiner beibringen - entweder man hat es oder man hat es nicht. Die Verbindung des professionellen Könnens mit Charisma ergibt Erfolg. Wenn du „echt" bist, kannst du das Publikum überzeugen, sonst kommt trotz Bemühen nichts an. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem guten harmonischen Familienleben. Ich bin auch sehr gläubig, ich bete immer, und das gibt mir Sicherheit. Die Kraft schöpfe ich auch aus meinem Selbstbewußtsein und aus der Überzeugung: „Es geht". **Ihre Vorbilder?** Man darf zwar niemanden nachmachen und ich tue es auch nicht, aber in meinem Fach habe ich zwei Tenöre als Vorbilder - Benjamino Gigli und Tito Schipa. **Ihre Motto?** „Liebe den Nächsten wie dich selbst".

✱ Danner Georg

● Steckbrief

Beruf: Florist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Marktflorist Danner., 5020 Salzburg, Am neuen Grünmarkt 2. Geboren - Datum, Ort: 3. August

Copyrighted material

Lieber miteinander als gegeneinander arbeiten und immer mit offenen Augen durch die Welt gehen

1967, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Springer. Kinder: Melanie (1994) und Rosalia (1996). Eltern: Georg und Anna. Hobbies: Alte Autos (VW Käfer Pritschenwagen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1983-86 kaufmännische Lehre, 1987 Floristenlehre, 1988 Geselle im elterlichen Betrieb und seit 1995 eigenes Gewerbe und Meisterprüfung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Man kennt mich. Ich kann mein Leben ohne Sorgen leben, und mein persönlicher Einsatz wird von den Kunden geschätzt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Geschäftsphilosophie: Lieber miteinander als gegeneinander zu arbeiten; immer mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich versuche immer offen zu sein für Neues, besser zu sein als andere Mitbewerber und Ideen zu haben, die den Menschen gefallen könnten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach persönlichen Voraussetzungen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Alles positiv zu sehen ist wichtig. Ich suche nach Möglichkeiten, wie man es besser machen könnte. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es, einen höheren Standard - Qualität - zu erreichen und kreativ zu arbeiten, ohne Druck. **Ihr Motto?** Das Leben zeigt , was es gibt. **Haben Sie Vorbilder?** Tage Anderson, weil er seiner Linie treu bleibt. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Anders als andere zu sein.

✱ Degelsegger Alfred

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Hotel Gutenbrunn., 2500 Baden. Pelzg. 22. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1946, Windischgarsten. Familienstand: Verheiratet mit Adele. Kinder: Christian (1972) und Bettina (1974). Eltern: Johann und Josefa. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachliteratur. Hobbies: Fischen, Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich lernte Koch und Kellner, mein Lehrherr betrachtete mich als Sohn und dadurch bekam ich die Möglichkeit geboten, sehr rasch sehr viel zu lernen. Mit 25 Jahren kam ich nach Baden und baute das Lokal Krainerhütte auf. In den 70er und 80er Jahren brachten wir diese zum Höhepunkt und betreuten namhafte Persönlichkeiten der Welt. 1987 begann meine Karriere als Hoteldirektor im Hotel Caruso in Baden. Vor eineinhalb Jahren bekam ich das Angebot das Hotel Gutenbrunn und das Parkhotel in der Position des Leiters zu übernehmen. Nach einem sehr erfolgreichem Jahr trat man an mich heran, auch ein drittes Haus zu leiten, den Herzog Hof. Meine Verantwortung umfaßt den gesamten Bereich.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich führe die Betriebe nicht nach straffen Regeln, eher familiär und gemütlich. Wir sind ein Dienstleistungsbetrieb und für den Kunden da - der Kunde kann alle Wünsche äußern. Der wichtigste Faktor des Erfolges sind meine guten Mitarbeiter - ich versuche ein Betriebsklima des Wohlfühlens zu schaffen. Am Hotelbetrieb ist die Lage ausschlaggebend - nämlich inmitten einer ruhigen Parkanlage in unmittelbarer Nähe des Wienerwaldes und doch im Zentrum Badens. Das Hotel Gutenbrunn ist direkt mit dem Badener Kurmittelhaus verbunden - wir haben immer Saison und sind das ganze Jahr um unsere Gäste bemüht. **Ihre Ziele?** Alle drei Betriebe in einigen Jahren meinem Nachfolger so zu übergeben, daß er jene Sorgen, die ich hatte nicht mehr hat, und im Ruhestand meine Zeit meinen Enkeln zu widmen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Sport wie z.B. Fischen - dabei gewinne ich Ruhe. **Was ist für Sie Erfolg?** Daß meine Betriebe erfolgreich sind und meine Mitarbeiter Motivation verspüren. **Ihr Erfolgsrezept?** Im Bereich der Gastronomie einfach in den Gast hineinhorchen, Menschlichkeit ausstrahlen und mit viel Fleiß tätig sein, dann stellt sich Erfolg ein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Versagensängste ablegen, Fehler korrigieren und aus ihnen für die Zukunft lernen. **Ihr Motto?** Immer menschlich bleiben.

✱ Del Monte Christine

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Friedrich Petzolt GmbH (seit 1825)., 1070 Wien, Burgg. 52-54. Kinder: Alexander (1985), Stephanie (1987) und Lisa (1989). Eltern: Friedrich und Eva. Hobbies: Segeln, Skifahren, Opernbesuche, Theater, Lesen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Prägend waren mein gutbürgerliches, abenteuerlustiges, unkonventionelles Elternhaus, meine schöne Kindheit mit vielen tollen Erlebnissen und langen Reisen, das Meer, auf dem wir jedes Jahr zwei Monate mit unserem Segelschiff verbrachten, wobei wir viele interessante Leute in verschiedenen Ländern kennenlernten. Von meinem zukünftigen Beruf hatte ich allerdings nur vage Vorstellungen. Ich besuchte die Ursulinenklosterschule, war dort sehr gut, und mit 16 Jahren bin ich im Rahmen eines Programms (AFS) nach Amerika gegangen. Nach der Matura arbeitete ich im elterlichen

Copyrighted material

Betrieb und absolvierte einen Abiturientenlehrgang an der Handelsakademie, wo ich sehr viel lernte. Danach begann ich mit dem Studium der Kunstgeschichte und kam bald zur Erkenntnis, daß es nicht das Richtige für mich ist. Im elterlichen Betrieb fühlte ich mich auch nicht wohl, weil die Mitarbeiter mich seit meiner Kindheit kannten, und es war schwer, mich dort durchzusetzen. Ich bin der Meinung, daß es kontraproduktiv ist, daß die Kinder der Firmeninhaber im eigenen Betrieb lernen und dann dort auch arbeiten, weil dadurch viele Probleme entstehen können. Um mich aus dieser peinlichen Situation zu befreien, ergriff ich die Flucht nach Frankreich, wo ich mit meiner Schwester ein Jahr lebte. Ich perfektionierte meine Französischkenntnisse und sammelte Praxis. Nach diesem Jahr trafen wir uns mit den Eltern auf unserem Segelschiff, lernten eine Familie kennen, die mit einem großen Segelschiff eine Reise nach Mallorca unternehmen wollten, und ich bewarb mich als Köchin, was sich nicht als mein größter Erfolg herausstellte, weil ich nicht unbedingt kochen konnte. Als dieses Intermezzo zu Ende war, lernte ich in Florida meinen zukünftigen Mann kennen und 1979 haben wir geheiratet. Ich ging nach Amerika, wo ich von Heimweh geplagt wurde. Trotzdem blieben wir sieben Jahre. Im siebten Jahr kam unser Sohn zur Welt. Nach familiären Schwierigkeiten gingen wir nach Wien, um dort einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen. Wir arbeiteten zusammen in der elterlichen Firma, beschäftigten uns mit Immobilien, wir bekamen noch zwei Kinder und waren glücklich. Nachdem mein Mann auf Wunsch seines Vaters wieder nach Amerika zurückging und ich das nicht wollte, ließen wir uns 1992 scheiden. Heute führe ich das Geschäft allein, ich habe alles auf Computer umgestellt und führe Veränderungen im Personalbereich durch.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Positive Lebenseinstellung, Humor und Intelligenz. Man muß zielstrebig und konsequent sein. Wenn man aber erkennt, daß das, was man sich vorgenommen hat, nicht realisierbar ist, muß man loslassen können. Wichtig ist, daß man sich auf die eigene Intuition verlassen kann. Ich lebte lange Zeit in Amerika, darum existieren manche Dinge für mich in dieser Sprache, so wie: „Cut your losses early", „If it´s too good to be truth, then it is truth". **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit mit den Lebensumständen, die Gabe, alle Lebensbereiche in der Waage zu halten. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Erkennen, definieren, planen, wie man das Problem löst, und zielstrebig diesen Plan umsetzen. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich glaube, locker. Vielleicht sehen die Mitarbeiter das anders. Ich gebe ihnen Eigenverantwortung, lasse ihnen Spielraum für aktive Mitentscheidungen, nehme ihre Vorschläge entgegen und hoffe, daß ihnen die Arbeit Spaß macht. **Ihre Lebensphilosophie?** Sich selbst nicht so ernst nehmen, dem Leben dankbar sein, für das, was man hat.

ALGOPRINT VERLAGS AG

vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Griechenland und Spanien.

Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!

Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht unabdingbar!

Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!

Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an: Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

Copyrighted material

✱ Dembsher Vera

● Steckbrief

Beruf: Designerin mit Meisterprüfung. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Couture nach Maß Vera Dembsher., 1010 Wien, Gonzagag. 3/8. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1932, Marburg/Lahn. Familienstand: Verheiratet mit Helmut (Generalsekretär der Turn- und Sportunion in Ruhe). Kinder: Mag. Iris (1963). Besondere Vorfahren: Stiefgroßvater: er war Ingenieur und konstruierte gemeinsam mit Graf Zeppelin die Luftschiffe. Hobbies: Kunst, Ausstellungen und Golf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich komme aus einer großbürgerlichen Familie, wuchs in Berlin auf und wurde vom Krieg geprägt. Meine Großmutter, die in zweiter Ehe mit einem österreichischen Offizier verheiratet war, bekam seinerzeit - wie alle höheren Töchter - eine Allroundausbildung und konnte nähen, singen und malen. Da modische Kleidung für sie sehr wichtig war, begann sie alte Garderobe umzuarbeiten, da man im Krieg keine Qualitätskleidung bekam. Also begann auch ich bereits mit fünf Jahren, die ersten Schnitte für meine Puppe anzufertigen. In Berlin wurden wir ausgebombt und mußten öfters umziehen und ich die Schule wechseln. Mein Vater war Ingenieur, der in Paris für die Pulververarbeitung eingesetzt wurde. Nach der Invasion kamen wir nach Schwaben und mußten als Flüchtlinge alle sechs Monate um eine Aufenthaltsgenehmigung ansuchen. Es gelang uns jedoch, zu meiner Großmutter nach Marburg zu ziehen. Durch den ständigen Schulwechsel wurde die Schule nur noch mit Nachlernen bewältigt, und nach dem Krieg war sie sogar ein Jahr lang geschlossen. Mein großer Traum war die Modeschule. Zufällig ergab sich für mich eine Lehrstelle, die Voraussetzung für die Modeschule war, und somit stellte ich meine Eltern vor vollendete Tatsachen. Ich arbeitete im Salon für eine Frau von Fischer, bei der ich sehr viel und vor allem schnell lernte. Nach meiner Lehre absolvierte ich die Modeschule Düsseldorf. Ich sprang - völlig unerwartet - als Direktrice bei einer Modeshow ein und organisierte diese.

Meine nächste Station war eine Tätigkeit in Paris, wo ich in einem Modesalon arbeitete und die Haute Couture lernte. Meine beruflichen Aussichten waren sehr vielversprechend. Ich lernte Yves Saint Laurent kennen, der gerade am Anfang seiner großen Karriere stand. Aufgrund persönlicher Angelegenheiten mußte ich nach Deutschland zurückkehren, lernte in Düsseldorf die Konfektion und legte die Meisterprüfung ab. Hier lernte ich auch meinen Mann kennen, den österreichischen Sekretär der Turn- und Sportunion. Da meine Familie schon immer dem österreichischen Land verbunden war, zogen wir nach Wien, wo ich 1962 einen Salon eröffnete. Ich konnte meine Erfahrungen aus Paris, Düsseldorf und Frankfurt in die kreative Modearbeit einbringen. Meine Arbeit reicht von der Beratung bis zur individuellen Gestaltung des Wunschmodells der Kundin in Proportion, Farben, modischen Details, sei es Kleid, Mantel, Kostüm oder Ballgarderobe. Ich habe insofern großes Glück, als mir meine Kunden die Treue halten und meine Lehrlinge meist mit Auszeichnung abschließen. Dadurch wurde ich in die Prüfungskommission berufen und mit dem Vorsitz der Meisterprüfungskommission beauftragt. Bis 1996 war ich Vorsitzende der Damensparte im Modering der Landesinnung Wien.

Ich bin auf Weltkongressen und Landestreffen präsent und halte auch Fachvorträge, damit neue Trends in Schnitt und Verarbeitung verständlich gemacht werden. Ich war bereits einige Male mit meinen Tips für Senioren im Seniorenclub zu Gast.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Vor allem die Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, meine Kreativität umzusetzen. Wenn ich auf dem Opernball meinen Modellen begegne. **Welche Voraussetzungen sind wichtig für Ihren Erfolg?** Talent, eigenes Streben, Glück und Gespür für den Trend. **Was ist die größte Anerkennung für Sie?** Die Treue meiner Kundinnen, die mich weiterempfehlen. Und die ausgebildete Jugend, die ihr Können weiter entwickelt und das Niveau in eigenen Ateliers in der Kunst der Haute Couture praktiziert.

✱ Denk Adolf

● Steckbrief

Beruf: Drogist, Chemielaborant und Einzelhandelskaufmann. Funktion: Leiter. Tätig bei: Flughafen Wien AG, Abt. Materialwirtschaft und Logistik., 1300 Wien Flughafen, Postfach 1. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1941. Hobbies: Joggen, Schwimmen, Wandern im Hochgebirge, Lesen und Sammeln von Platten.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich 1955 mit der Drogistenlehre, welche ich 1958 abschloß. Anschließend lernte ich den Beruf des Chemielaboranten. Während dieser Zeit begann ich die Arbeitermittelschule zu absolvieren. Aufgrund beruflicher Überlastung beendete ich die Mittelschule nach drei Jahren. Den Job als Chemielaborant übte ich bis 1966 aus. Von 1966 bis 1970 war ich als Drogist im Apotheker-Großhandel tätig, und danach wechselte ich zu den Heilmittelwerken, wo ich die Funktion des Einkaufsleiters innehatte. Von 1974 bis 1981 war ich Einkaufsgruppenleiter der Chemie Linz AG, und 1981 kam ich zur damaligen Flughafen Wien-Betriebsges.m.b.H., wo ich im Einkauf tätig war. Später wurde ich Leiter des Einkaufs im Geschäftsbereich Finanz- und Rechnungwesen, und seit Dezember 1997 bin ich Leiter der Materialwirtschaft und Logistik.

● Zum Erfolg

Wie wichtig ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich einen hohen Stellenwert, wobei die kleinen Erfolgserlebnisse nicht von sonderlicher Bedeutung sind. In Summe betrachtet, ergeben sie aber den Erfolg, den ich mir vorstelle. Erfolg kommt mit Ausdauer und konsequentem Verhalten. Durch meine Einstellung einerseits und durch meine Erziehung andererseits habe ich es geschafft, nie krank zu werden. Auch von Natur aus strebe ich nach Erledigung und Bewältigung meiner Aufgaben. Man sollte jedoch unbedingt auf die Gesundheit achten, was zwar nicht immer gelingt, aber sehr wichtig ist. Als Erfolg sehe ich auch die Mitarbeiter bei der Einführung der EDV in unserem Unternehmen, wo ich schließlich zuletzt federführend mitgewirkt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe im Laufe der Jahre alle Bereiche des Einkaufs am Flughafen Wien kennengelernt. Dies war insofern für mich von wesentlicher Bedeutung, als ich sehr viel gelernt habe. Auch der Dienstgeber hat viel dazu beigetragen, beispielsweise durch die Möglichkeit zur Weiterbildung. Ich besuchte eine Reihe von Ausbildungen bzw. Seminaren. Auch meine persönliche Einstellung zu meiner Arbeit war hier sicherlich von Bedeutung, denn ich habe den Beruf vor die privaten Interessen gestellt. Ich sehe mich als einen Flughafen-Mann. Persönlich betrachtet, sind die kleinen Teilerfolge zwar wichtig, doch schließlich zählt der Gesamterfolg. **Gab es Rückschläge?** Es bedrückt mich sehr, wenn so manches nicht gelingt, besonders wenn die berufliche Umgebung nicht mitspielt. Ich habe von früheren Arbeitgebern gelernt, etwas diplomatischer zu agieren. Die Grundhaltung der Gesellschaft hat sich sehr geändert, auch im Berufsleben. Früher waren Einzelkämpfer gefragt, heute zählt die Teamorientiertheit. Dies bedarf auch der Änderung der eigenen Verhaltensweisen, und weiters ist hiezu ein hohes Maß an Flexibilität notwendig. Schließlich gilt es, aus den eigenen Fehlern zu lernen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Erziehung. Ich habe während meiner Kindheit so etwas wie „innere Spannung" mitbekommen. Diese Spannkraft habe ich bis heute. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Dies gelingt durch Vorbildwirkung. Ebenso gehören Kommunikationsbereitschaft dazu und permanante Teamarbeit. Ich habe meinen Schreibtisch nicht in einem eigenen Büro stehen, sondern befinde mich immer unter den Mitarbeitern. Die Diskrepanz zwischen Arbeitern und Angestellten gilt es abzubauen, was naturgemäß viel Kraft und Aufwand kostet. Besonders bei der Einführung der EDV hat dies viel Kraft gekostet. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Für die Regeneration meiner Person hat das Privatleben einen sehr hohen Stellenwert. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Um erfolgreich zu sein, ist eine hohe Identifikation mit der Tätigkeit gepaart mit Pflichtbewußtsein und Disziplin notwendig. Somit sehe ich mich als erfolgreich.

✶ Dernez Martin

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef . Tätig bei: Restaurant Plachutta., 1010 Wien, Wollzeile 38. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1970, Wien.

Hobbies: Skifahren (Sport im allgemeinen), Lesen, Internet (wegen Informationsbeschaffung, die ich als sehr wichtig empfinde).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine alleinerziehende Mutter hat mich schon früh zur Selbständigkeit erzogen. Meine Kochlehre absolvierte ich in der „Grotta Azurra", die von Herrn Plachutta übernommen wurde. Gleich nach der Lehre wurde ich Sous - Chef und diese Position bekleidete ich drei Jahre lang. 1992 ging ich auf ein Jahr nach Boston (USA), wo ich als Au - pair arbeitete um meine Englischkenntnisse zu perfektionieren. 1993 kam ich nach Wien zurück und wollte eigentlich gar nicht mehr als Koch arbeiten, sondern etwas mit meinen Englischkenntnissen anfangen, versuchte mich im Übersetzen und arbeitete für die ÖKISTA. Ende 1993 kam ich wieder in die Gastronomie, war bis Mitte 1994 Alleinkoch beim Stadtheurigen „Zum Salzburger", besuchte anschließend einen Computerkurs für das Gastgewerbe und begann als Rotisseur bei „Plachutta". Ein Jahr später stieg ich zum Sous - Chef auf und bin jetzt seit drei Jahren Küchenchef.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich einen Tag hinter mich gebracht habe, an dem für mich und die Gäste ebenso alles stimmt, wie auch für die Mitarbeiter das Arbeitsklima. Erfolg ist jeder Schritt, der mich weiterführt, sei es in Richtung einer Position oder zur Selbständigkeit. Erfolgreich bin ich dann, wenn ich meine Ideen verwirklichen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, es ergab sich alles bisher von selbst. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In die USA zu gehen, um ein Jahr etwas anderes zu sehen und Englisch zu lernen. **Wie sieht sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Mein privates Umfeld auf jeden Fall. Sie sehen vor allem den Namen für den ich stehe - die Position und den Stellenwert des Betriebes - Küchenchef bei Plachutta. Ich selber empfinde das nicht als etwas Besonderes, für mich ist das Alltag. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Liebe zum Beruf, die eigene Einstellung, Liebe zum Detail. Daß ich mich auch um Dinge kümmere, die nicht direkt in mein Arbeitsfeld fallen, aber auch dabei kann man etwas lernen - selbst von Lehrlingen, die Ideen einbringen. Trotz eines zwölf -Stunden Tages, nehme ich mir oft Arbeit mit nach Hause, wie z.B. Dienstpläne erstellen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Damit das System läuft kontrolliere ich und sehe den Mitarbeitern und mir selbst auf die Finger. Ich scheue mich auch nicht vor eigener Kritik. Das Ziel ist, daß der Gast zufrieden ist. Herr Plachutta hat mich wahrscheinlich deswegen für diese Position ausgewählt, weil er meine Leistungsfähigkeit kannte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Koch wollte ich schon als Kind werden; schon als Lehrling träumte ich davon, einmal ein eigenes Lokal zu haben, an Kü-

chenchef habe ich dabei aber nicht gedacht. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Der Job läßt einem nicht viel Freizeit, daher kam ich noch nicht dazu, eine Familie zu gründen. In der Küche habe ich fast 20 Mitarbeiter unter mir, da muß vor allem das Arbeitsklima stimmen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das mache ich leider nicht selbst - ich würde mir die Leute nach dem Engagement aussuchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin immer gut aufgelegt und habe zu jedem ein gutes Verhältnis. Wenn jemand einen Fehler macht, schreie ich nicht herum, sondern rede mit ihm vernünftig unter vier Augen und versuche die Ursachen des Fehlers zu ergründen. **Was sind für Sie Niederlagen?** Wenn etwas nicht funktioniert, weil ich nicht konzentriert bei der Arbeit war. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus - versuche mich besser vorzubereiten und verbessere die Checkliste. Improvisation ist für mich Pfuscherei. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg und der Liebe zum Beruf. **Ihre Ziele?** Ich habe vor, mich mit einem eigenen Lokal selbständig zu machen, eine Marktnische zu finden, etwas was es noch nicht gibt. Das kann ein neues Franchisekonzept (z.B. ein qualitativ hochstehendes Sandwitchimbiss) ebenso sein, wie etwas in Richtung Erlebnisgastronomie - z.B. Kinderorientierte Gastronomie, wie das in Amerika üblich ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, für mich kommt z.B. die Motivation von den Mitarbeitern. Anerkennung ist auch, wenn der Gast der Küche ausrichten läßt, daß er mit der Küche zufrieden war. **Ihr Lebensmotto?** Das habe ich wahrscheinlich noch nicht gefunden. Man darf sich aber nicht überschätzen. Verschiedene Jobs (z.B. Küchenchef in Rußland oder auf einem Schiff) habe ich auch deshalb ausgeschlagen, weil ich dachte, noch nicht soweit zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Arbeit für sich selber so gut als möglich zu machen und davon überzeugt zu sein - dann ist man auch gut. **Haben Sie Vorbilder?** Mario Plachutta, der fast so alt ist wie ich und in kurzer Zeit seinen Namen zu einem Symbol machen konnte. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß auf seinen Ideen auch beharren können und nicht gleich die Flinte ins Korn werfen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Junge Leute sollten keinen Beruf aus Verlegenheit ergreifen - weil er gerade da ist. Man muß sich ein Ziel setzen und konsequent seinen Weg gehen, sonst bereut man das sein Leben lang.

✱ Derntl Josef

● Steckbrief

Beruf: Assistent der Geschäftsleitung. Funktion: Grafischer Leiter. Tätig bei: Industrie Team Werbe GmbH., 5020 Salzburg, Merianstr. 13. Kinder: Tamara (1980). Eltern: Josef und Monika. Mitgliedschaften: Sportverein Anthering. Hobbies: Tennis, Reisen.

● Karriere

Was waren Ihre wichtigsten Karrierestationen? Von 1985 bis 1988 absovierte ich eine Lehre als Einzelhandelskaufmann. Anschließend arbeitete ich bis 1990 im Außendienst in der Lederwarenbranche. Dann war ich bis 1995 Verkäufer beim Autohaus Frey, und seit 1995 bin ich Assistent der Geschäftsleitung in der Werbeagentur Industrie Team Werbe GmbH. Fünf Jahre lang war ich Landesobmann Stellvertreter der jungen ÖVP und drei Jahre Obmann im Sportverein Anthering.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Die Zufriedenheit der Kunden, aber auch die Zufriedenheit und die Harmonie in der Familie. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine persönliche Stärken sind die Offenheit und der Umgang mit Menschen. Viel davon habe ich durch meine Verkaufstätigkeit gelernt. Und natürlich bin ich in einer Unternehmerfamilie großgeworden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Natürlich gibt die Familie Rückhalt, und auch meine Vereinstätigkeit im Sportklub ist ein großer Ausgleich zu meiner Tätigkeit. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn wir Kunden von uns nicht überzeugen. **Wie gehen Sie damit um?** Generell lernt man aus Niederlagen und muß die Kritik richtig sehen. Wir analysieren kundenorientiert. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Herauszufinden, was der Kunde will und schnell klare Entscheidungen zu fällen. Erfolg hat aber auch viel mit Erfahrung und Können zu tun. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von verschiedenen Persönlichkeiten. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine große, aber nur, wenn sie ehrlich gemeint ist. **Ihr Lebensmotto?** Familie, Arbeit und Freizeit. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Man muß ihnen genügend Spielraum geben, damit sie ihre eigenen Ideen einbringen können. Dazu gehören natürlich Teamwork und ein gutes Betriebsklima. **Haben Sie Vorbilder, wenn ja, welche?** Mein Großvater war ein Vorbild, denn er hat den Betrieb als kleiner Schuster gegründet und es zu sechs Schuhgeschäften, neben seiner Tätigkeit als Bürgermeister gebracht. **Ihre persönliche Zielsetzung, was möchten Sie erreichen?** In einigen Jahren möchte ich Geschäftsführer in einem Unternehmen sein. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie weitergeben?** Man darf nicht ungeduldig sein, man muß einstecken können, aber trotzdem an sich glauben. Man sollte Ratschläge von erfahrenen Personen einholen.

✱ Descovich Helen

● Steckbrief

Beruf: Metaphysikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Metaphysical Center., 1140 Wien, Linzerstr. 415/5. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Hobbies: Lesen, Reisen, Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In einem Heim aufgewachsen, übersiedelte ich mit Vater und Stiefmutter 1955 nach Kanada, kam 1966 in die USA und 1967 nach New York, wo ich als Sekretärin, Kellnerin, Verkäuferin, Restaurantmanagerin, etc. arbeitete. In der Zeit von 1967-83 kam ich auf der Suche nach meinen Wurzeln oft nach Wien, auch weil ich das

Copyrighted material

Gefühl hatte, in dieser Stadt etwas verloren zu haben. Ich hatte immer eine gewisse Sehnsucht nach Wien. 1983 übersiedelte ich endgültig hierher. Zu dieser Zeit ging meine Beziehung in die Brüche, ich hatte immer wieder verschieden starke Erlebnisse wie Zukunftsvisionen, Vorahnungen, Hellsichtigkeit, eine starke Intuition , außerkörperliche Erfahrungen und ein Nahetoderlebnis, die mich zu meinem Beruf brachten. In Wien arbeitete ich an der US-Botschaft, bei der Atombehörde und begann mich für Astrologie zu interessieren. Hier lernte ich auch das englische Medium Ruby Grey kennen, anschließend beschäftigte ich mich auf einer Reise in mich selbst mit Yoga und Meditation. In den darauffolgenden vier Jahren besuchte ich alles an Seminaren in diesem Bereich. Damit wurden auch meine Fähigkeiten besser und präziser. Ruby Grey hatte schon als erste meine Gabe erkannt und ich studierte zuerst bei ihr, danach am Monroe-Institut, an der Arthur Ford International Academy of Mediumship (wo ich die Registrierung als Medium erhielt), an der Particia Hayes School of Inner Sense Development und der Delphi University in den USA und studierte bei weltberühmten Heilern und Medien wie Kiberly Hayes Panisset, Marshall Smith und Rev. Alex Orbito. Seit 1996 widme ich mich der spirituellen Tätigkeit hauptberuflich und habe für Europa die Exklusivrechte für das Abhalten von Seminaren „Training ihrer medialen Fähigkeiten" und das Lehren des RO-HUN Prozesses.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mich selbst leben zu können. Geld und Berühmtheit ist nicht das Kriterium, sondern daß ich meine eigenen Fähigkeiten leben kann. Das ist ein schöpferischer, kreativer Prozeß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin seit meinem 20. Lebensjahr einen weiten Weg gegangen - ich habe erkannt, daß das Leben lebenswert ist, wenn ich das lebe, wofür ich hier bin, und habe den Sinn meines Lebens erkannt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Erkennen, wie ich selbst im Geschehen der Welt mitspiele. Als mich mein früherer Freund verließ wollte ich herausfinden, wieso ich nicht liebenswert genug bin und wollte wissen, was ich falsch mache. Der Weg zum Spirituellen war dann ein fließender Übergang. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Zuerst wurde ich von meiner Umwelt belächelt - das war mir egal - inzwischen wird es anerkannt und nicht als Schwachsinn abgetan. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Dieser Beruf muß mich nicht erhalten, deshalb kann ich ehrlicher agieren als andere. Ich übe meine Tätigkeit mit offenem Herzen aus. Durch meine Fähigkeiten kann ich Menschen - wie ein Wegweiser - auf etwas hinweisen. Das Credo meiner Tätigkeit ist, die Menschen darauf hinzuweisen, daß sie nicht schuldig sind, sondern etwas nicht erkannt haben. Ro-Hun ist ein Läuterungsprozeß, der von negativen Gedanken befreit und bewirkt, daß wir nicht in negativen Verhalten und Denkweisen steckenbleiben, sondern unser bestmögliches Ich entfalten, daß unsere Lebenskraft frei fließen kann und die gesamte Person energetisiert wird. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht von Beginn an, erst als ich vor einigen Jahren gelernt habe, wie ich meine Fähigkeiten lenken kann. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das Kennenlernen meines Mannes 1992 war eine Umkehr - in ihm habe ich einen Seelenpartner gefunden, der auf der selben Welle schwimmt. Er unterstützte mich sowohl psychisch als auch finanziell und ermöglichte mir die zahlreichen Schulungen. In dieser Phase hätte ich mich aber sowieso nicht mehr aufhalten lassen. **Kennen Sie Niederlagen?** Natürlich mußte ich mich auch mit Fehlern auseinandersetzen, heute erkenne ich eine Niederlage in derselben Art, wie ich feststelle, daß ich gegen einen Einbahn fahre. Ich habe manche Jobs - zum Teil aus Willkür - verloren und habe später erkannt, daß das gut war, weil ich einen besseren Job bekommen habe, den ich mir sonst gar nicht zugetraut hätte. Mein Leben war durch viel Unsicherheit bestimmt, Niederlagen stacheln aber meinen Kampfgeist an. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich konzentriere mich auf das, was ich zu tun habe, ich genieße das Privatleben gemeinsam mit meinem Mann und kann mir meine Zeit gut einteilen. **Ihre Ziele?** Ich will mehr in die Lehrtätigkeit gehen und medial begabte Menschen ausbilden. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von Klienten, die ihre Zufriedenheit zum Ausdruck bringen. **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine wahre Energie zu leben und im Fluß der Energie zu bleiben. **Haben Sie Vorbilder?** Robert Monroe, der das Leben sehr schätzt und mittlerweile auch unter Wissenschaftern schon sehr anerkannt ist. Er hat Humor und Bodenständigkeit. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg wird - leider - immer an anderen gemessen. Ich fühle mich wohl und es ist mir egal, was andere machen. Ich stehe in keinem Konkurrenzverhältnis zu anderen - weder zu Psychotherapeuten, noch zu Wahrsagern oder Ärzten. Wichtig ist, daß man herausfindet, was seine wahren Bedürfnisse sind, dann wird man im Leben auch leichter zufrieden sein. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man sollte sein geistiges Potential in sich selbst finden - das gibt Unterstützung für das, was im Leben wichtig ist. Offen zu bleiben für das, was auf einem zukommt, und daraus etwas zu machen ist das wichtigste im Leben.

✱ Diglas Hans

● Steckbrief

Beruf: Cafetier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe Diglas., 1010 Wien, Wollzeile 10. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Hans, Elisabeth und Katharina. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Wien, Senatsmitglied im Berufunssenat der Finanzlandesdirektion Wien, Fachgruppenvorsteher der Wiener Kaffeehäuser (seit 1997), Mitarbeiter in diversen Gremien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Volksschule, die ich in Tirol absolvierte, übersiedelte meine Familie 1964 nach Wien um den seit 1923 in

Familienbesitz befindlichen Kaffeehausbetrieb zu übernehmen. Nach der Matura folgten einschlägige Tätigkeiten im Gastgewerbe, darunter ein Jahr im Hotel de France und ein Jahr Parisaufenthalt zum Sprachstudium. 1975 trat ich in den elterlichen Betrieb ein, den ich 1979 übernahm. Seit 1995 bin ich gerichtlich beeideter Sachverständiger für Tourismus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Mischung aus wirtschaftlichem Erfolg mit gewissen ethischen Grundwerten, die im Leben eines Menschen für Erfolg sprechen. Jeder hat eine gewisse Aufgabe zu erfüllen, meine Aufgabe sehe ich darin, das Erbe meiner Familie vernünftig zu verwalten, ich strebe nicht nach weit ausholenden Erfolgen in anderen Ebenen. Es ist mir ein besonderes Anliegen das Erbe, die Idee und die Tradition der Wiener Kaffeehäuser - auch als Fachvorstand - weiter in die Zukunft zu tragen, auf wirtschaftlich vernünftige Beinen zu stellen und diese Betriebsart, besonders natürlich meinen eigenen Betrieb für die Zukunft fit zu machen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meinen persönlichen Erfolg sehe ich in einer gewissen Kontinuität der Familiengeschichte begründet. Da muß man etwas in die Geschichte des Kaffeehauses zurück gehen. Früher wurde das Cafe als Lebensraum betrachtet und Kaffee war ein sehr exklusives Produkt, sodaß man davon leben konnte. Ein Kaffee kostete um die Jahrhundertwende nach der heutigen Kaufkraft soviel wie 100 Schilling. Die Zeiten haben sich wesentlich geändert, nach wie vor ist das Cafe das zweite Zuhause für viele Wiener und erfüllt nach wie vor eine soziale Aufgabe, die reicht von der Information durch Zeitungen bis zum Treffpunkt für Diskussionen, etc., aber es muß auch Gastronomiebetrieb mit allen Attributen, wie Speiseangebote, etc. sein, um den Wünschen gerecht zu werden. Um den heutigen Ansprüchen gerecht zu werden, haben sich die Kaffeehäuser wandeln müssen und müssen heute ein entsprechendes gastronomisches Umfeld bieten, um weiterhin glaubhaft das zweite Zuhause zu sein. Um gegen moderne Gastronomiekonzepte wirtschaftlich bestehen zu können und betriebswirtschaftlich stark genug zu sein, muß ein Kaffeehaus heute nicht nur ein volles Küchen- und Restaurantprogramm bieten, sondern nach meinen Vorstellungen auch ein besonderes Konditoreiangebot, insbesondere die speziellen Wiener Mehlspeisen, den Gästen zu bieten. Die Produkte sind sehr speziell Wienerisch, man soll die Wiener Identität hier wiederfinden. Ein Kaffeehaus muß heute alle Bedürfnisse des Tages, vom Frühstück, Mittagessen, über eine typisch Wiener Jause bis zum Abendessen und Spätnacht-Angebote abdecken. So kann ein Cafe durch gleichbleibende Ganztages-Auslastung auch wirtschaftlich erfolgreicher sein, als ein Restaurant, das nur zu den traditionellen Essenszeiten Umsatz macht, auch wenn der durchschnittliche Umsatz pro Gast im Cafe geringer ist. Diese gleichbleibende Auslastung macht dann einen wesentlichen Teil des Erfolges von Cafes in der heutigen Zeit aus. Heute ist die Verweildauer im Cafe nicht mehr Stunden, sondern nur noch eine halbe Stunde, der Gast muß aber das Gefühl haben, in dieser halben Stunde Urlaub zu machen, dem Alltag in eine Oase, in der er dem Diktat der Technik nicht unterworfen ist, entfliehen zu können. Obwohl bei uns der Betrieb mit modernster Technologie ausgestattet ist, darf diese Technik den Gast hier nicht stören, deshalb vermeiden wir hier tunlichst einen Computer sichtbar aufzustellen. Flexibilität, also sich auf kurzfristige Veränderungen einstellen zu können, sehe ich als eine meiner Stärken an - das gehe ich schnell und pragmatisch an. **Wie sehen Sie Ihre Aufgabe als Fachgruppenvorsteher?** Ich habe meine Arbeit in den Dienst der Gruppe gestellt, weil mir das ein Anliegen ist, Kaffeehäuser sind ja ein Kulturgut. Die Gruppe umfaßt aber nicht nur die traditonellen Kaffeehäuser, sondern auch moderne Cafes, Espressi, etc. Da die wirschaftliche Problematik überall dieselbe ist, versuche ich bessere Rahmenbedingungen für die Branche zu schaffen. Davon profitiert natürlich auch mein Betrieb. So haben wir z.B. eine Frühstücksaktion ins Leben gerufen. Frühstück ist in Wien ja ein traditonelles Kaffeehaus-Geschäft, das auch schon die Fast-Food-Anbieter aufgegriffen haben. Frühstück ist ein wachsender Markt, nicht zuletzt wegen der wachsenden Zahl der Single-Haushalte, deren Halter nicht zu Hause allein frühstücken wollen. Im Strauß-Jahr 1999 stellt die Stadt Wien Klaviere zur Verfügung und es wird in 30 Wiener Kaffeehäusern dann wieder musiziert werden, was ja auch Tradition hat. Das wird nur einer der weiteren Impulse, die die Wiener Kaffeehäuser beleben und der ganzen Branche Erfolg bringen sollen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie ist das Zentrum meiner Interessen, stärkt mich in meiner Motivation und untertützt mich auch durch Manpower, da meine Frau einen wesentlichen Teil der Betriebsführung übernommen hat. In diesem Betrieb gibt es keine Hierarchien. Es wird großer Wert auf das Selbstbewußtsein der Mitarbeiter gelegt. Der Mitarbeiter an der Front ist die Visitenkarte des Betriebes. Das Service entscheidet letztlich über den Erfolg, das ist meinem Personal bewußt. In monatlichen Treffen werden nicht nur Abläufe zur Diskussion gestellt, sondern auch das Erscheinungsbild und Auftreten nach außen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Motivation der Mitarbeiter ist ein sehr wesentlicher Punkt, der psychologisch gemeistert werden muß. Es ist eine Dienstleistung und ein Gastronom muß dienen, aber mit Würde. Wenn diese Kombination gelingt, ist der Erfolg gesichert, das ist in der heutigen Zeit schwieriger als früher. Die Jugend ist wesentlich selbstbewußter und gebildeter als früher, damit ist aber die Fähigkeit zu dienen, etwas abhanden gekommen. Hier sehe ich ein generelles Problem. Man muß einerseits Würde bewahren, andererseits aber auch anderen einen Dienst tun, die Kombination ist vielleicht der Schlüssel zum Erfolg. **Kennen Sie Niederlagen?** Solange es keine wirklich bedrohliche Niederlagen ist, nehme ich sie gelassen hin. **Ihre Ziele?** Ich habe keine Lebensplanung. Evolution kann nur langsam vor sich gehen, ich strebe keine Spitzenpositionen an, sondern glaube, daß der Platz des Cafetiers, eingebunden in die Familie, mit mittelgutem Erfolg, für mich vorgesehen ist. Eines der Probleme ist, daß jeder sein Kind zum gebildetem Akademiker in Spitzenpositon erziehen will, woraus folgt, daß es letztlich zuviele „Häuptlinge und keine Indianer" geben wird. **Ihr Lebensmotto?** Habe ich keines, das Leben ist zu vielschichtig, um es auf ein Motto zu reduzieren. **Haben sie Vorbilder?** Die Figur meines Vaters,

Copyrighted material

war immer das Maß aller Dinge für mich, wegen weltanschaulicher Dinge, seines Weltbildes, das mir nicht aufgezwungen wurde, das ich aber für gut empfunden habe und dadurch wegweisend für mich war. **Anmerkung zum Erfolg?** Jeder soll den Platz, der ihm im sozialen Gefüge zugedacht ist gut ausfüllen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wirtschaftliches Denken ist wesentlich, ich kann nur jedem empfehlen, sich ein solides Grundwissen an wirtschaftlichen Vorgängen und Zusammenhängen anzueignen. Jede Idee, jedes Projekt muß man auf Sinnhaftigkeit und Wirtschaftlichkeit hin zuerst überprüfen, dann wird man viele Fehler nicht machen.

✱ Dinklage Doris

● Steckbrief

Beruf: Verlagsleitung. Funktion: Verlagsleitung. Tätig bei: Signum Verlag GesmbH & Co KG., 1080 Wien, Albertg. 33. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1951, Bad Ischl. Kinder: Mag. Nora (1973). Eltern: Wolfram und Paula Thetter. Hobbies: Reisen, Laufen, Lesen und Musik.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich mich für die Schauspielerei interessierte, machte ich eine entsprechende Ausbildung. Ich wurde jedoch schwanger und blieb vorerst bei meiner Tochter zu Hause. Als ich wieder aktiv sein wollte, begann ich mit Regieassistenz. Da ich diese Tätigkeit mit der Familie nicht vereinbaren konnte, entschied ich mich für meine Familie. Um mein 30. Lebensjahr begann ich in einem Textilbetrieb im Bereich des Strickwareneinkaufes zu arbeiten. Diese Tätigkeit erfüllte mich jedoch auch nicht mit Zufriedenheit. Neun Jahre später kam ich durch Zufall zum Signum-Verlag (Eigentlich Austria-Press-Verlag, der dem Signum-Verlag zugeordnet war) und begann Anzeigen zu verkaufen. Aufgrund meines schnellen Erfolgs wurde ich von Rada und Dressler abgeworben, wo ich für das Finanzmagazin „Option" die Anzeigeleitung übernahm. Trotz meines Erfolges ging ich zum Signum-Verlag zurück und setzte mich mit Büchern auseinander. Es ist mir gelungen, einen der Topautoren, John Naisbitt, den Trendforscher im Bereich der Wirtschaft, für uns zu gewinnen, und er vertraute uns sein Buch „megatrends" an, welches lange Zeit auf der Bestsellerliste stand.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Realisieren des persönlichen Potentials für das Erreichen der Ziele. Privat bedeutet Erfolg das Zufriedenstellen von intellektuellen und emotionellen Bedürfnissen. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gehe auf Projekte zu, die auf den ersten Blick unrealistisch erscheinen, und führe sie mit meiner Hartnäckigkeit und Konsequenz zum Erfolg. **Was bedeuteten für Sie Mißerfolge?** Mißerfolg bedeutet, an mir selbst zu scheitern und zu früh aufzugeben, oder wenn ich Menschen von meinem Weg nicht überzeugen kann. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Für mich sind Probleme eine Herausforderung. Probleme müssen gelöst werden. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich versuche sie zu überzeugen und dadurch meine Autorität zu gewinnen. Für mich zählen nur selbst erworbene Autoritäten, die verliehenen sind nur Schall und Rauch. **Was möchten Sie noch erreichen?** Dem Erfolg kann man nicht nachlaufen, ich möchte meine Ideen umsetzen und bin für alle Möglichkeiten des Lebens offen.

✱ Distelberger Adolf Prof. Hofrat

● Steckbrief

Funktion: Präsident. Tätig bei: Kolpingfamilie St. Pölten, 3100 St. Pölten, Dr. Karl Renner Promenade 8. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1930, Purgstall.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich legte die Matura 1949 mit Auszeichnung ab. Im gleichen Jahr erfolgte der Eintritt in das Bischöfliche Alumnat in St. Pölten. Mein Studium der Theologie schloß ich im Juni 1954 ab. Im Anschluß an die Priesterweihe folgten Kaplansjahre in Gamping, Gars, Amstetten, Schrems und Eggenburg. Ich unterrichtete in den Pflichtschulen der genannten Orte. Von 1957-62 war ich an den Gymnasien Amstetten und Gmünd und an der Handelsschule in Amstetten als kirchlich bestellter Religionslehrer tätig. 1964 wurde ich vom Diözesanbischof zum Direktor des Kolpinghauses St. Pölten bestellt. Dieses Abt übe ich, verbunden mit einer Lehrtätigkeit an der HTBL St. Pölten, bis zum heutigen Tag aus. Um den Mangel an Internatsplätzen für Gesellen, Lehrlinge und Schüler zu lösen, ließ ich in St. Pölten zwei große Internate mit einer Kapazität von 600 Betten erbauen. Ich war für diese ca. 100 Millionen Schilling teuren Heime nicht nur Initiator, sondern trat als Bauherr und als Gesamtverantwortlicher für die Finanzgebarung dieser gewaltigen Projekte auf. Der Bau des Kolpinghauses St. Pölten-Hermannshöhe mit seiner Fertigstellung 1975 wurde durch die Schließung des Bundeskonviktes der HTBLuVA St. Pölten notwendig und ist daher auch vom Bund mit dem Betrag von zwölf Millionen Schilling unterstützt worden. Die Kolpingfamilie St. Pölten, das größte österreichische Kolpinghaus, beschäftigt ständig 30 Mitarbeiter und ist daher ein wichtiger, ernstzunehmender Arbeitgeber. In den nunmehr 30 Jahren als Direktor des Kolpinghauses gebe ich einer großen Zahl von Studenten die Möglichkeit, ihr Studium als nebenberuflich tätige Erzieher zu beenden. Viele von diesen bekleiden heute Spitzenpositionen in Politik, Wirtschaft und Lehrberuf. Neben meiner Tätigkeit als Direktor der Internate war ich von 1962-82 geistlicher Assistent der Diözesansportgemeinschaft. Seit 1967 bin ich Pfadfinderkurat in St. Pölten. Ich bin weiters seit vielen Jahren Landeskulturwarts-Stellvertreter der Union des Bundeslandes Niederösterreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn unter den Bewohnern des Kolpinghauses eine wunderbare Atmosphäre herrscht. Dazu darf ich mit meinem Erzieherteam beitragen. Wenn man immer wieder von Gewalt, Alkohol und Drogen bei Jugendlichen spricht, muß ich dazu sagen, daß es Gewalt und Alkohol selten bei uns gibt - Drogen gibt es gar nicht. Ich würde das als Erfolg werten. Wir haben hier auch 50 Ausländer aus 17 Nationen, und auch damit haben wir hier kein Problem. **Wie sehen Sie die Aufgaben des Kolpinghauses?** Den jungen Menschen nicht das Zuhause zu ersetzen, sondern ihnen eines zu geben, sodaß sie sich wohlfühlen und in Schule und Studium Erfolg haben. Damit sie erfolgreich sein können, geben wir den Schülern die Voraussetzung zu einem positiven Abschluß der HTL oder der Fachhochschule, indem wir ihnen ein gutes Klima bereitstellen. Sie können bei Problemen immer auf mich und die Erzieher zugehen, das machen sie auch. Für mich ist wichtig, daß sie Vertrauen in uns haben, und somit gibt es auch wenig Probleme. Obwohl in den Pfarren die Gottesdienste immer weniger Besucher aufweisen, mache ich ein Gottesdienstangebot, das ist für jeden freiwillig, und sie kommen gern - ich versuche ihnen das Evangelium als Frohbotschaft zu vermitteln. Nicht wie andere, die eine „Droh-Botschaft" daraus machen. Für mich gilt: Gute Vorbereitung ist die halbe Predigt. **Ihr Erfolgsrezept?** Rezept habe ich eigentlich keines, aber ich versuche immer mit allen im Gespräch zu sein. Humor zu haben und fröhlich zu sein und die Menschen spüren lassen, daß ich sie liebe und mag, wie sie sind. Sie sollen nicht so werden, wie ich es mir vorstelle, sondern sie sollen so wachsen, wie sie ein eigener Mensch sind. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege auf ein fröhliches Wesen Wert. Ich frage immer, ob der Bewerber katholisch ist. Ich frage aber nicht, ob er verheiratet oder geschieden ist. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich und sehe sie als Anspom, mich weiterhin gut vorzubereiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Als gläubiger Mensch sind das für mich das Gebet, der Gottesdienst und die Bibel. Dazu habe ich auch noch den Sport, ich spiele Tennis und laufe Ski. Ich bin auch einem guten Glas Wachauer Wein nicht abgeneigt. **Ihre Ziele?** Die Gesundheit und daß das gute Klima in den Kolpinghäusern erhalten bleibt. Daß ich meine Fröhlichkeit und den Humor nicht verliere. **Ihr Lebensmotto?** Gestern ist schon vorbei, da kann man nichts mehr ändern. Morgen kommt erst, da hat man noch nichts in der Hand. Heute ist der Tag glücklich zu sein. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Das wichtigste ist, nach der Matura eine Arbeit zu finden, die einem Spaß bereitet. Und liebe den Nächsten, begegne ihm mit Fröhlichkeit.

✱ Dittrich Manfred

● Steckbrief

Beruf: Konditor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dittrich Werbegestaltung., 1180 Wien, Antonig. 44-46. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1965, Wien. Eltern: Emil und Stefanie. Hobbies: Badminton, Squash, Mountainbiken.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich bin gelernter Konditor und errichte die Position des Backstubenleiters. Nach privaten Schwierigkeiten entschloß ich mich, mir eine neue Existenz aufzubauen. Mein Neffe, mit dem ich jetzt zusammenarbeite, zeigte mir Fotos von Vitrinengestaltungen, und ich wußte sofort, daß ich genau das machen wollte. So kam ich als Hilfskraft in die Firma, die dies bereits machte, und schon nach ca. zwei Jahren bekam ich eigene Projekte. Ich wollte mich weiterbilden, wollte mehr erreichen, aber mein Chef förderte mich nicht. Ich hatte bereits einige Kunden, die ich ständig betreute, und das war der Denkanstoß, mich selbständig zu machen. Ich war viel unterwegs und konnte so neue Kunden akquirieren. 1995 machte ich mich dann selbständig und parallel zur beruflichen Tätigkeit besuchte ich den Lehrgang für Marketing und Werbung an der Wirtschaftsuniversität, wobei ich mich auf die Theorie beschränkte, weil ich mit der Praxis schon vertraut war. Unser Schwerpunkt ist Messebau, Grafik und Montage von großen Werbeplakaten, wo wir die Oberherrschaft in Wien haben.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Von meinem Elternhaus prägten mich drei Dinge, die mir in meinem Berufsleben sehr halfen - Pünktlichkeit, Freundlichkeit und Ehrlichkeit. Das war die Basis, zu welcher dann Verläßlichkeit, überdurchschnittlicher Einsatz, Flexibilität und Knowhow dazukamen. Ein Teil des Erfolges ist mein Team. Ich weiß, daß wir alle Spaß an der Arbeit haben, und das spüren auch die Kunden. Außerdem stehe ich hinter jedem Projekt, weil Kunden ihre Erwartungen mit meiner Person assoziieren. Das allerdings möchte ich modifizieren und meinen Mitarbeitern in Zukunft noch mehr Freiheiten geben. **Wie haben Sie den Aufbau der Firma finanziert?** Ich nahm den Kredit für Jungunternehmer in der Höhe von 80.000 Schilling, für welchen meine Eltern bürgen mußten. **Hat die Firma expandiert?** Ja, zur Zeit habe ich zwei Angestellte und vier bis fünf Mitarbeiter, die auf selbständiger Basis für mich arbeiten. Diese Struktur gibt mir einen gewissen Freiraum, weil ich als kleine Firma aufgrund der großen Lohnnebenkosten mir nicht mehr Angestellte leisten kann. Unser Fuhrpark zeigt auch eine gewisse Wachstumstendenz, wir besitzen vier Firmenautos. **Welche Voraussetzungen sind für Erfolg wichtig?** Sauberkeit im Umgang mit Menschen und im Auftreten. Ich lege großen Wert auf die persönliche Betreuung von meinen Kunden und habe noch keinen Kunden verloren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Gesellschaftliches Ansehen, finanzielle Sicherheit und Verantwortung. **Ihre Ziele?** Ich möchte eine Firma besitzen, die anders ist als andere. Ich möchte, daß ich und meine Mitarbeiter nach wie vor Spaß an der Arbeit haben und motiviert bleiben. Wenn der Spaß und die Motivation nicht mehr da sind, muß man nach einer

neuen Tätigkeit suchen. Außerdem wünsche ich mir, daß ich weiterhin mit Menschen zusammenarbeiten kann, die auf der gleichen Wellenlänge sind wie ich. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst frage ich mich, warum das Problem entstanden ist und von wo es kommt, dann diskutiere ich es mit allen Beteiligten aus und anschließend treffe ich eine Entscheidung - das allerdings allein. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Gesellschaftliche Anerkennung. **Was verstehen Sie darunter?** Wenn Leute meine Leistungen schätzen, mit den Ergebnissen unserer Arbeit zufrieden sind und ihnen bewußt ist, daß diese Leistungen nicht alle Firmen in unserer Branche erbringen können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer harmonischen Beziehung und aus meinem Wunsch, Sachen zu bewegen.

✱ Diuk-Welman Sylvia

Ich habe Zeit und brauche nicht den schnellen Erfolg, alles muß reifen und langsam wachsen - ich muß mich sicher fühlen, bevor ich etwas beginne. Der wichtigste Faktor für Erfolg sind Kunden. Erfolg ist gegeben, wenn Kunden wiederkommen.

● Steckbrief

Beruf: Komponistin, Künstlerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Progresive Dataworks., 1020 Wien, Taborstr. 85/5. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1946, Amsterdam. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Schöpferische Akte: Zwei Opern („John B." und „Vision"), Gedichtband („Kreuzweg"). Hobbies: Lesen, Arbeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich war immer schon mehrgleisig, habe geschrieben (Drehbücher, Gedichte, usw.), komponiert (Opernlibretti, Filmmusik, usw.) und nach meinem Musikstudium (Musikkonservatorium, Studium bei A. Uhl (Komposition) und bei Paul Kont (Filmmusik)) machte ich noch bis 1989 Musik. Anschließend spielte ich Marionettentheater, wofür ich auch die Marionetten selbst fertigte und dann stellte ich bis 1993 Modeschmuck und kunsthandwerkliche Gegenstände her, die ich auch selbst auf Kunstmärkten verkaufte. Nebenbei restaurierte ich gemeinsam mit meinem Mann, der Restaurateur ist. Das war nach meinem brotlosen Musikerdasein ein ganz neuartiges Gefühl, auch Geld damit zu verdienen. Als Komponist hatte ich immer schon Formgefühl, das war auch der Grund, weshalb ich von Computern fasziniert war. 1993 begann ich mich autodidaktisch am Computer auszubilden und stieg sofort in die Datenbank-Programmierung ein. Nachdem ich noch drei Jahre bei einer Computerbuch- und Softwarefirma angestellt war und mich in dieser Zeit weiterbildete, machte ich mich 1998 selbständig. Schwerpunkte meiner Tätigkeit sind unter anderem Beratung bei EDV-Anlagen, Konfigurationen, Netzwerke und Troubleshooting. Neben dieser Tätigkeit strebe ich vermehrt DTP, Grafik und Layout an - in diesem Bereich mache ich z.B. das Periodische Magazin „Farbenkreis".

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn mich etwas herausfordert, es mir gelingt, es so zu machen, wie ich es mir vorgestellt habe, und ich davon leben kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Noch nicht, ich bin erst im Aufbau, wobei ich gegen Dumpingpreis-Konkurrenz zu kämpfen habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke zuerst monatelang über eine Idee nach, dann aber realisiere ich sie einfach und bereue nie meine Entscheidung, das würde sowieso nichts bringen. Wichtig war, mich selbständig zu machen, nachdem ich genügend Erfahrung sammeln konnte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Als vielseitig - das sehen viele als toll an, ich sehe das eher als Problem. Zu mir kommen alle, wenn sie etwas brauchen, und ich werde als starke Frau dargestellt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe Zeit und brauche nicht den schnellen Erfolg, alles muß reifen und langsam wachsen, ich muß mich sicher fühlen, bevor ich etwas beginne. Der wichtigste Faktor für Erfolg sind Kunden. Erfolg ist, wenn Kunden wiederkommen. Ich habe eine Reihe von Stammkunden, aber leider noch zu wenige. So gesehen habe ich noch keinen Erfolg. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** De facto war ich immer selbständig. In die Computerbranche bin ich erst langsam durch meine Interessen hineingewachsen. Ich lerne ständig und integriere alles in meine Arbeit. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Als Einsiedler kann ich nur schöpferisch tätig sein, wenn ich meine Ruhe habe. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn etwas nicht so funktioniert, wie ich es mir vorgestellt habe, empfinde ich das als Niederlage, dann muß ich sehen, wie ich es anders machen kann. Bei extremen Niederlagen verkrieche ich mich ein paar Tage mit Fachliteratur und Depressionen ins Bett. Generell sehe ich aber nur wenige Dinge als Niederlage an. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die habe ich einfach. Ich habe mir vorgenommen, immer dann etwas Neues zu machen, sobald ich das alte halbwegs kann. Ich interessiere mich für alles. In mein Verständnis gehören alle meine Tätigkeiten Musik, Film, Schmuckdesign, DTP, usw. zu einem großen Ganzen. Ich habe von ganz großen Opern bis zu ganz kleinen Schmuckstücken alles gemacht. **Ihre Ziele?** Kein definiertes großes Ziel, sondern der Wunsch, Layout-Aufträge zu haben, daß ich hier in meiner Höhle hinter meinen Computern in Ruhe arbeiten kann, und dabei auch meine Lebensqualität nicht verliere. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Im Kulturbereich habe ich sicher einen guten Namen, meine Opernwerke liegen auch in Holland auf, ich kann mich aber schlecht selbst verkaufen, bin nicht exhibitioniert. **Haben Sie Vorbilder?** Früher war Schönberg ein musikalisches Vorbild, auch wenn ich nicht in 12-Ton schrieb, von Vorbildern habe ich mich aber entfernt. **Anmerkung zum Erfolg?** Die Umstellung von Schmuck auf Computer war für mich

Copyrighted material

einschneidend. Das Schmuckgeschäft war eher saisonabhängig, während das Computergeschäft konstant ist. Das Schmuckgeschäft ließ allmählich nach, so wußte ich, daß es wieder an der Zeit war, etwas zu verändern.
Durch die Firmengründung habe ich das soziale Netz aufgegeben und es mag schon Erfolg sein, daß ich noch lebe. Künftig will ich noch weiter multimedial arbeiten. Besonders interessiert es mich, einen Verlag zu gründen, dazu möchte ich Verlagswesen studieren und mich auf das Thema Computer spezialisieren (CD-Rom, Online-Zeitschriften produzieren und Internet-Homepage-Design machen).

✱ Dobersberger Michael

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Mtgl. des Vorstandes. Tätig bei: DO&CO Restaurants & Catering AG., 1110 Wien, Dampfmühlg. 5. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1963, Steyr. Eltern: Margarete und Michael. Mitgliedschaften: LIMAK-Club, Internationale Management Akademie/Linz. Hobbies: Skifahren, Laufen, Essen gehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Lehre als Koch und Kellner absolvierte ich in Salzburg und Oberösterreich. Nach Abschluß der Lehre war ich bis Mai 1984 als Koch im Österreichischen Hof in Salzburg beschäftigt, danach kochte ich eine Sommersaison im Hotel Bellevue in Bad Gastein. Danach legte ich in Wien die Konzessionsprüfung für das Hotel- und Gastgewerbe ab. Ende 1984 bis Oktober 1986 war ich in der Schweiz als Chef de Partie und Sous-Chef tätig. Während dieser Zeit besuchte ich einige Weiterbildungskurse mit Themen wie Mitarbeiterführung, Produktionsplanung und Küchenorganisation.
Leider mußte ich bedingt durch den Ablauf der Aufenthaltsbewilligung nach Österreich zurückkehren, wo ich während der Wintersaison 1986/87 in Saalbach als Sous-Chef arbeitete. Dort lernte ich meine Freundin kennen und blieb deswegen vorerst in Österreich: Sommersaison 1987 in Millstatt als Sous-Chef und Wintersaison 1987/88 wieder in Saalbach, diesmal als Küchenchef im Restaurant „Vitrine" im Alpenhotel, wo wir eine Haube erkochten. Bevor ich 1988 eine viersemestrige Ausbildung zum Betriebswirt für das Hotel- und Gaststättengewerbe an der Bavaria Hotelfachschule in Altötting/Bayern begann, verdiente ich mir noch etwas Schulgeld als Chef de rang im Marchfelder Hof. Das Schulgeld für diese beiden Jahre betrug 50.000,— DM, welches ich selbst finanzieren mußte - teils durch meine Ersparnisse aus meiner Tätigkeit in der Schweiz, teils durch etliche Nebenjobs bei Staatsempfängen und Kongressen im Organisations- und Servicebereich. In dieser Zeit lernte ich viele verschiedene Betriebe kennen und konnte dadurch wertvolle Erfahrungen sammeln. Auch die Ausbildung zum „Diätkoch" und die Ausbildnereignungsprüfung für Deutschland habe ich damals absolviert. 1988 führte uns eine Studienreise mit der Hotelfachschule für drei Wochen nach China. Im Zuge der Ausbildung folgten noch andere Auslandsaufenthalte, um neue Kulturen kennenzulernen und weltoffener zu werden. 1990 kam ich nach Wien zurück und nahm bei DO&CO eine Stelle als Cateringleiter im Partyservice an. Meine Aufgabe war, Feste zu organisieren und durchzuführen - von A bis Z. Ende 1991 bis Mai 1995 war ich Abteilungsleiter für das Partyservice und Eventcatering. Im Juni 1995 wechselte ich zu DO&CO Casino Baden, wo ich als Geschäftsführer für den Aufbau und Betrieb der dortigen Gastronomie verantwortlich war. 1996 begann ich parallel zu meiner Tätigkeit ein General Management Programm bei der LIMAK in Linz: Innerhalb eines Jahres war ich 88 Tage - oft am Wochenende und als Abschluß ein Amerikaaufenthalt in Atlanta - auf Seminaren. Der Höhepunkt war ein fünfwöchiger Aufenthalt an der Roberto C. Goizueta Business School an der Emory University. Danach wechselte ich in die Zentrale von DO&CO, wo ich die Verantwortung für den Event- und Cateringbereich übernahm. Im Zuge des Börsenganges 1998 wurde ich in den Vorstand der DO&CO Restaurants & Catering AG berufen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich denke schon, da ich Vieles erreicht habe, wofür andere ein ganzes Leben kämpfen. Meine Erwartungen sind übertroffen worden.
Was ist für Erfolg ausschlaggebend? Erfolg kann es nur geben, wenn der Job Spaß macht. **Ihr Erfolgsrezept?** Kompromißlosigkeit im Bereich Qualität und Dienstleistung, und das Annehmen von Herausforderungen.
Ihre Vorbilder? Uli Prager, er ist der Begründer von Mövenpick. **Kennen Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, als ich die Schweiz verlassen mußte, da meine Aufenthaltsbewilligung durch die Ausländerbehörde nicht verlängert wurde. Als zukunftsorientierter Mensch wandte ich mich neuen Herausforderungen zu. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine Freunde sehen mich als Workaholic, meine Mitarbeiter sehen mich sicher als strengen, aber gerechten Vorgesetzten. Ich bin immer offen für Probleme meiner Mitarbeiter.
Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung gab es immer, außerdem bekomme ich Feedback von meinen Kunden. Das brauche ich, man wächst damit, auch wenn es einmal etwas Negatives ist - man lernt daraus. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft gibt mir, wenn ich große Aufgaben bewältigt habe. **Sie kommt aus der Freude an der Arbeit. Ihre Ziele?** Ich hatte nie eine Karriereplanung, ich habe immer nur versucht, meine Arbeit 150-prozentig zu erledigen. In dieser Branche machte ich schon jeden Job. Es kommt auch heute noch vor, daß ich „bediene", und ich mache es immer wieder gern. **Ihr Rat zu Erfolg?** Aufgeschlossen sein für Neues. Ausbildung ist sehr wichtig - auch wenn man das Gelernte momentan nicht braucht.

✱ Doering Heinz Dipl.-Kfm. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Diplomkaufmann. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: ÖAMTC., 1010 Wien, Schubertring 1-3. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1941, Wien. Hobbies: Tennis, Skifahren, Schwimmen und Eislaufen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1960 beendete ich das TGM/Maschinenbau mit der Matura. Von 1960-63 war ich im Konstruktionsbüro Dipl.-Ing. Wohlmeyer tätig und studierte parallel dazu an der Wirtschaftsuniversität die Fachrichtungen Revision und Treuhandwesen. 1963-69 arbeitete ich in der Wirtschaftsprüfungskanzlei Prof. Falkenberg, in der ich ab 1967 Prokurist war. 1969 kam ich zum ÖAMTC, 1972-75 war ich Hauptabteilungsleiter der kaufmännischen Abteilung, 1975-79 Mitglied der Geschäftsführung, 1979 wurde ich stellvertretender Generalsekretär und 1988 bis 1998 Generalsekretär, danach selbständiger Berater.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Da der ÖAMTC föderalistisch aufgebaut ist, braucht man als Generalsekretär vor allem eine starke Integrationskraft, Gelassenheit, viel Energie und Durchschlagskraft, aber auch Überzeugungskraft und Diplomatie. Mein Leitspruch ist: „Gott gebe mir stets die Kraft, das Veränderbare zu verändern, die Einsicht, das nicht Veränderbare zu belassen und die Klugheit, das eine jeweils vom anderen zu unterscheiden". Ich denke, wichtig ist, was man im Leben tut, aber noch wichtiger ist, wie man es tut.

✱ Dohr Siegfried

● Steckbrief

Beruf: Finanzbeamter. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Gewerkschaft des öffentlichen Dienstes (GÖD)., 1010 Wien, Teinfaltstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1934, Klagenfurt. Eltern: Josef und Hella.

● Karriere

Zuletzt abgeschlossene Schulausbildung? 1953 Realgymnasium Klagenfurt, Matura. **Was waren bis jetzt für Sie die wichtigsten beruflichen Schritte in Ihrem Leben?** 1963 Organisationsleiter Finanzamt Ullmannstraße in Wien, 1967 Kandidatur bei den ersten Bundespersonalvertretungswahlen für den Zentralausschuß im Bundesministerium für Finanzen, ich bekam ein Mandat. 1969 gewählter Vorsitzender der Bundessektion Finanz in der GÖD, 1977 Dienstrechtsreferent in der GÖD und seit 1989 Vorsitzender der GÖD.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn ich schwierige Arbeiten für mich zufriedenstellend erledigen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil mir oben genanntes im Laufe meiner beruflichen Tätigkeiten überwiegend gelungen ist. **Was genau macht Ihren Erfolg aus?** Glück, in der Jugend gute väterliche Ratgeber gehabt zu haben, Allgemeinwissen und Erfahrung, Kenntnis komplexer Zusammenhänge, Vermögen des Delegierens von Aufgaben und Ideen. Ehrlichkeit im Umgang mit Verhandlungspartnern und Mitarbeitern, kein Taktieren, im Umgang mit Journalisten, wenn möglich, Selbstbeherrschung haben und Kontrolle ausüben, „Echtheit" selbst auf die Gefahr einer Fehlinterpretation hin, hohe Streßobergrenze (für mich gibt es kaum Streß, infolge meiner guten Zeiteinteilung). **Worauf führen Ihre Mitarbeiter Ihren Erfolg zurück?** Führungsqualitäten, Übersicht und Organisationstalent. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Etwas, was man sich vorgenommen hat, nicht zu Ende geführt zu haben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Offene Aussprache mit Freunden und Bekannten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Gute Schlafgewohnheiten, Spazierengehen, einfach mal allein sein. **Welche Anerkennung von außen haben Sie für Ihre Leistungen bekommen?** Hofratstitel, Großes Ehrenzeichen der Republik Österreich, Kompturkreuz des Landes Burgenland, Goldenes Ehrenzeichen des Landes Kärnten. Am wichtigsten ist mir jedoch die Anerkennung durch zahlreiche Briefe und Schreiben von Ratsuchenden, oft völlig Fremden. **In welchen für Sie wichtigen Vereinigungen sind Sie Mitglied?** Präsident der Versicherungsanstalt öffentlicher Bediensteter, Vorstandsmitglied der Wiener ÖVP, Vorstandsmitglied des ÖAAB, Vorsitzender Stellvertreter der Bundesfraktion christlicher Gewerkschafter, Vizepräsident der Weltinternationale öffentliche Dienste. **Welche Vorbilder haben Sie?** Pater H. Leithinger S.J.: vertraute mir von frühester Jugend Aufgaben an. **Was würden Sie zusammenfassend als Ihr Erfolgsrezept bezeichnen?** Es gibt kein Patentrezept. Neben oben schon angeführten Notwendigkeiten vielleicht etwas Glück. Protektion bringt nicht wirklich erfolgreiche Menschen hervor, sondern erzeugt nur Abhängigkeit.

✱ Dolensky Georg Dipl.-Kosm.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wiener Kosmetikum., 1120 Wien, Schallerg. 40/3. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Christoph und Barbara. Hobbies: Skifahren, Basketball, Schach, Options und short term securities an der Börse.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Drogistenlehre, Kosmetikschule (1965), von 1969-80 besaß ich vier Drogerien, ab 1984 erzeugte ich Kosmetikprodukte für namhafte Kosmetikinstitute in ganz Österreich.
1989 betrieb ich eine geschäftliche Tätigkeit mit Fernmeldung im Telexbereich, ab 1990 erzeugte ich vermehrt von mir speziell für den Körper entwickelte Kosmetika und seit 1998 bin ich Marketmaker an der Wiener Börse.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Grundvoraussetzung für Erfolg ist meiner Meinung nach Backgroundinformation, besonders im Außendienst . Erfolg im speziellen ist für mich, wenn man mit dem, was man tut, Positives erzielen kann. Erfolg hat viele Segmente, er ist nicht nur wirschaftlich/ finanziell meßbar, sondern vor allem eine innere Genugtuung, die das eigene körperliche Wohlbefinden generell fördert und steigert. Ein inneres Harmoniegefühl, das sich dementsprechend nach außen kehrt und sich nicht zuletzt in der Gesundheit, Selbstakzeptanz und Akzeptanz der Mitmenschen niederschlägt. Erfolg ist aber auch sehr zeitaufwendig. Man kann nicht immer erfolgreich sein, manchmal kommen auf einen Erfolg gleich zwei Mißerfolge. Es braucht Zeit, um aus Kunden gute Kunden zu machen und, um aus diesen noch bessere Kunden zu machen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, immer wieder. Man ist immer damit konfrontiert, man muß nur versuchen, wenn möglich, Erfolge daraus zu machen. Gerade Niederlagen sind zum Teil oft aus eigener Schul entstanden. Kausale Ursachen einer Niederlage sind in den meisten Fällen Entscheidungskonflikte. Man steht in solchen Situationen meist ganz alleine da und es gibt niemanden, den man fragen könnte. Die daraus resultierende Entscheidungsunlust zieht in den allermeisten Fällen eine dementsprechende Niederlage nach sich, woraus wiederum ersichtlich ist, daß in vielen Niederlagen die Schuld bei sich selbst zu suchen ist. Andererseits hat man auch oft nicht wirklich gut entschieden, wenn eine schnelle Entscheidung gefragt war. Um Erfolg und um so wenig Mißerfolg wie möglich zu haben, ist es notwendig, wie ein erfahrener Schachspieler zu agieren - man braucht Mut und Konsequenz zur Entscheidung. **Was sind die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Qualität, freundlicher Umgang mit Kunden und Mitarbeitern, Flexibilität und vor allem: man muß versuchen, eine gute Idee aufzugreifen, zu verbessern und sie dann günstiger zu verkaufen. Das macht auch meinen spezifischen Erfolg aus.

✶ Doleschell Herbert Brigadier

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Justizwachschule. Tätig bei: Justizwache., 1080 Wien, Wickenburgg. 12. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1944, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Mitgliedschaften: IPA Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bis zu meinem 24. Lebensjahr war ich als Heizungstechniker tätig. Ich wollte mich aber verändern, suchte einen Beruf, wo ich es mit Menschen zu tun habe, und stieß auf den Justizwachdienst, der außer dem Bewachungsdienst die Möglichkeit der Betreuung von Menschen bot, und zwar von Menschen in schwierigen Situationen. Die Haft ist sowohl für die Inhaftierten als auch für deren Betreuer und Bewacher nicht einfach. Die Ausbildung dauerte vier Monate und wurde mit der Dienstprüfung beendet. Anschließend ging ich die unterschiedlichsten Dienstbereich im damaligen Gefangenenhaus I durch und hatte das Glück, als Berufsanfänger zu Vorgesetzten zu kommen, die es verstanden, mir einerseits die Schwierigkeiten zu vermitteln, andererseits konsequent Dienstleistungen einzufordern, die aber auch auf einer sehr menschlichen Schiene mit der Problematik umgingen - mit den Häftlingen kommunizierten und in diesen Gesprächen viele Schwierigkeiten abfingen, z.B. aufkommende Aggressionen kanalisierten. Ich verrichtete die unterschiedlichsten Tätigkeiten, hatte keinen fixen Arbeitsbereich - es war eine wunderbare Schulung für mich. Ich besuchte den Fachkurs für Dienstführende und hatte anschließend in meinen Aufgaben wesentlich mehr Verantwortung zu übernehmen. Nach zwei Jahren ergab sich die Möglichkeit, die Offizierslaufbahn einzuschlagen. Der Abschluß der Ausbildung erfolgte nach zwei Jahren, anschließend arbeitete ich eigenständig im Gefangenenhaus I und wurde 1984 Leiter der Verwaltung und zweiter stellvertretender Anstaltsleiter. Ab 1986 war ich zusätzlich Vortragender der Justizwacheschule in den unterschiedlichsten Bereichen (Berufsanfänger, Dienstführende, Offiziersanwärter, etc.), wobei ich nicht nur Vortragender war, sondern auf die Mitarbeit der Hörer großen Wert legte. Seit 1994 bin ich Leiter der Justizwacheschule.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich gesetzte Ziele erreiche, ohne daß jemand dadurch Schaden erleidet. Erfolg ist dann gegeben, wenn ich das Ziel gemeinsam mit allen daran Beteiligten erreichen konnte. Also die Gesamtheit ist wesentlich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Wunsch, es mit Menschen zu tun zu haben - er steht für mich im Mittelpunkt. Für mich war es nach einigen Berufsjahren klar, daß ich Verantwortung übernehmen wollte, was großen Zeiteinsatz bedeutete. Erfolge kritisch zu sehen, jenes Maß an Selbstkritik zu haben, um weiterhin erfolgreich sein zu können. Je höher man in der Hierarchie steht, desto eigenständiger wird man, umso mehr Verantwortung bekommt man übertragen. Die Macht, die ich bekomme, macht mich nicht ängstlich, aber auch nicht größenwahnsinnig. Macht ist für mich Verantwortung für die Sache ebenso wie für die Menschen. Wichtig ist die eigene Fortbildung auf den unterschiedlichsten Gebieten in Form von Kursen, Literatur und persönlichen Gesprächen. Jede Minute meines Lebens ist ein Lernprozeß. Ich lerne und beobachte aus Neugierde. Ich setze mir Ziele, weil ich glaube, daß ohne sie ein erfolgreiches Arbeiten nicht möglich ist. Das Vermitteln meiner Zielvorstellungen an die Mitarbeiter, wobei ich nicht diktatorisch vorgehe. Die Fähigkeit zum Organisieren und Improvisieren, wozu eine gewisse Flexibilität nötig ist. **Sind Mitarbeiter für Sie wichtig?** Sie sind sehr wichtig und müssen jene Qualifikation erbringen, die Voraussetzng ist, um die Aufgaben erfüllen zu können. Das heißt, ein gewisses Maß an Selbstverantwortlichkeit sowie die Fähigkeit und Bereitschaft zur Selbstentscheidung sind wesentlich. **Spielt die Familie bei Erfolg eine Rolle?** Für mich schon, ich

kenne es nicht anders. Ich lebe in einer harmonischen Zweisamkeit, die ein wunderbarer Ausgleich ist. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Ehe und aus der Natur. Ich gehöre nicht zu den Menschen, die völlig abschalten und den Beruf in der Freizeit „ablegen" können. Ich bezweifle auch, ob dies wirklich möglich ist. Ich selbst kann in meiner Freizeit manches leichter erarbeiten, da ich völlig frei von anderen Aufgaben bin. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, aber das waren nicht unbedingt Leute in Spitzenpositionen, sondern in den unteren Ebenen. An ihnen imponierte mir ihre Belastbarkeit, ihre Konsequenz und menschliche Kompetenz - die Selbstverständlichkeit, mit der sie die anstehenden Probleme lösten.

✱ Dolezal Donald A. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dkfm. Donald A. Dolezal Unternehmensberater., 1010 Wien, Kärntnerstr. 35. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Marianne. Hobbies: Jazz, Barockmusik, Uhren, Grafiken, Natur.

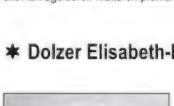
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium an der WU (Industrielle Betriebslehre) als Werkstudent. Danach war ich drei Jahre lang Assistent des Chefs einer Maschinenfabrik, verantwortlich für den Export nach Westeuropa und ging dann zur Firma Ideal Standard, wo ich für die Werkskontrolle zuständig war. Mit 30 war ich bereits Finanzchef einer Schuhfabrik, bei der ich nebenbei bereits Beratertätigkeiten ausübte - das war mein Ziel, ohne jegliche Begrenzung. Mit 35 machte ich mich selbständig - Beratung und Einführung einer Grenzplankostenrechnung (eine damalige Rarität) für Felix Austria, Einführung der Kostenstellenrechnung bei NÖM und bei der Firma Senner und Miller. Diese Tätigkeiten waren die Basis für meine Berufung (1973-73) als einer der ersten Lektoren auf der Boku in Wien mit Vorlesungen für operative und strategische Planung in der Ernährungswissenschaft. 1992 gründete ich eine Direktmarketingfirma und 1998 eine Taxiwerbefirma, gemeinsam mit meiner Schwester.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Persönliche Unabhängigkeit und ausreichende finanzielle Mittel. **Inwieweit spielt Familie eine Rolle?** Die Ehe hat sich eher bremsend auf meine Karriere ausgewirkt, da sich der Kreis der Bekannten änderte, für mich allein war der berufliche Aspekt ausschlaggebend. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Übersicht, Sinn und Liebe zum Detail sind für diesen Beruf ausschlaggebend. Lebenslange Weiterbildung - das Bedürfnis immer auf dem Laufenden zu sein, ist für mich persönlich wichtig. Durch meine sofort nach dem Studium aufgenommene intensive Weiterbildung war ich meinen damaligen Kollegen überlegen. Dazu kommt meine Zähigkeit - ich habe nie aufgegeben. Ich setzte mir keine temporären Ziele, sondern nur Managementziele und habe durch mein überdurchschnittliches Wissen in jungen Jahren Positionen erreicht, die damals sehr selten waren. Die Zähigkeit schwierige Situationen durchzustehen ist sehr wesentlich. Bedürfnis nach Unabhängigkeit und freie Entscheidungsmöglichkeit, nicht der Verdienst, waren ausschlaggebend. Durch große fachliche Kompetenz erreichte ich einen gewissen Bekanntheitsgrad. Als weitere wichtige Eigenschaften sehe ich noch: Flexibilität und Bereitschaft Neues zu beginnen, Erkennen von Situationen oder falscher Strategien und die Fähigkeit sie positiv zu beeinflussen bzw. zu ändern. Weiters Einsatzbereitschaft, Freude und Konsequenz, bei dem was ich tue. Das wichtigste bei diesem Job ist zu erkennen, wer deine Gegner sind und wie die Strömungen in der Firma laufen. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** In der ersten Phase der Selbständigkeit überhaupt nicht, erst als ich begann mich mit Datenverarbeitung zu beschäftigen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Bergsteigen, dem Wandern und dem Radfahren. **Ist das soziale Umfeld für Erfolg entscheidend?** Ja, ich habe alle Aufträge durch Weiterempfehlung bekommen, nicht durch Aquisition.

✱ Dolzer Elisabeth-Elfriede Dr.



● Steckbrief

Beruf: Redakteurin. Funktion: Freie Mitarbeiterin. Tätig bei: „besser Wohnen" Die österreichische Wohnzeitschrift., 1010 Wien, Bauernmarkt 9/3/X. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Diverse Einrichtungsartikel - alle Themen die das Wohnen betreffen. Hobbies: Skifahren, Lesen, Tiere.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1952 maturierte ich, heiratete im Anschluß und stieg gleich ins Berufleben ein. Ich führte gemeinsam mit meinem Onkel ein Messebauunternehmen, studierte nebenbei Architektur und wechselte dann zur Studienrichtung Hoch- und Tiefbau. Nach zwölf Jahren endete die Zusammenarbeit auf Grund des Altersunterschied von 40 Jahren, da sich unsere Ansichten in künstlerischer und architektonischer Hinsicht nicht vereinbaren ließen. Ich wechselte also zum Institut für Bauforschung und war dort vier Jahre als Assistentin tätig. Von dort wechselte ich in das Österreichische Bauzentrum - in der Zwischenzeit schloß ich mein Studium ab und begann das Studium der Psychologie, das ich 1973 mit der Promotion abschloß. Schon damals arbeitete ich nebenbei für die Wohnzeitschrift - diese Tätigkeit war nie geplant und

doch bin ich hier mittlerweile seit 25 Jahren als freiberufliche Journalistin tätig.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich selbst betrachte mich nicht als erfolgreich - es hat sich einfach so ergeben. Mein Durchsetzungsvermögen entstand vielleicht durch meine langjährige Erfahrung als Ralley - Fahrerin. **Ihr Erfolgsrezept?** Jungen Menschen würde ich raten, unbedingt ein Studium abzuschließen und mehr Selbstdisziplin zu üben. **Ihre Ziele?** Nach wie vor nicht nachzulassen und die Qualität meiner Artikel zu halten. Ich versuche mich immer neuen Dingen zuzuwenden, damit nicht eine Form der Eintönigkeit entsteht. Ein großes Ziel von mir ist fortwährend zu lernen und weiterhin am Ball zu bleiben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ausschließlich aus einem intakten Privatleben. **Ihr Lebensmotto?** Fairneß. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Es gibt kein Leben ohne Niederlagen - man soll diese wegstecken und nicht daran verzweifeln - wenn man etwas falsch gemacht hat, kann man es am nächsten Tag besser machen.

✱ Don Peter

● Steckbrief

Beruf: Broadcast-Consulter und Radio-Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Antenne Wien Privat Radio Betriebs GmbH., 1020 Wien, Praterstr. 31. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1951, Neuseeland. Familienstand: Verheiratet mit Susan. Hobbies: Skifahren, Segeln, Strand, Musik, Lesen, Essen und guter Wein.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach einer allgemeinen Ausbildung begann ich beim Gericht in Neuseeland zu arbeiten. Das war für drei bis vier Jahre ein gutes Management-Training. Anschließend ging ich zum Radio und war in dieser Branche 10 Jahre lang in den Positionen eines Programm-Managers, Programm-Direktors, General-Direktors, etc. tätig. Damals besuchte ich auch eine Reihe von verschiedenen Kursen für Management, Marketing und ähnliches. 1985 ging ich nach Australien und gründete die BP & P Media Consulting. Einer unserer Kunden, die sich damals für eine Radiostation in Neuseeland interessierten, war die GWR Group, die mich 1989 in deren Management holte.

Dieses Unternehmen hat heute 35 Radiostationen in England und in vielen anderen Ländern. Meine Aufgabe ist der internationale Markt (Finnland, Bulgarien, Polen, Südtirol und Österreich), und ich berate das Unternehmen beim Ankauf bzw. bei Beteiligungen an Radiostationen. Da Österreich für unsere Gruppe ein wichtiger Markt ist und wir 1998 einen Anteil an der Antenne Wien aufkauften, habe ich hier die Geschäftsführung übernommen. Noch immer bin ich Director bei BP & P Media Consulting (Australien) und Director International Operations der GWR Group plc (Großbritannien).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man braucht eine Idee, möchte dieses Ziel erreichen und umsetzen. Erfolg kann man auch in kleinen Bereichen erzielen, man benötigt nur das richtige Werkzeug. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, auf dem Weg zu seinen Zielen ändern sich diese oft, und man muß sie immer wieder überprüfen, je nachdem, auf welchem Level man ist. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ja, die meisten messen ja Erfolg an materiellen Dingen, man muß aber auch eine gewisse Balance halten können. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Klare Zielvorstellungen, Kommunikationsfähigkeit, strategische Planung sowie Innovation und Kreativität. **Was macht Ihren spezfischen Erfolg aus?** Radio ist ein sehr personenbezogenes Business, es fasziniert die Menschen, und man hat es mit einer großen Bandbreite von Menschen zu tun, die sich teilweise im Radio darstellen wollen. Ich weiß mit Menschen umzugehen. Um international zu arbeiten, muß man die Menschen der unterschiedlichsten Länder verstehen. Dabei spielt das Wissen um den Job ebenso eine Rolle wie das Verständnis, daß die Aufgaben in den verschiedenen Ländern unterschiedlich sind. Ich weiß, daß es solche Unterschiede gibt und kann sie auch erheben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie lebt in Sidney, was natürlich teilweise problematisch ist. Als Ausgleich nehmen wir uns mehr Zeit für gemeinsame Urlaube. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter, und wie motivieren Sie diese?** Kollegen müssen offen und zur Weiterbildung bereit sein. Wichtig sind Teamgeist und Kommunikationsfähigkeit. Das Fehlen dieser Eigenschaften ist beim Radiojob ein Problem. Ich definiere meine Ziele so, daß sie alle Mitarbeiter verstehen. Die meisten Mitarbeiter sind in dieser Branche sehr hoch eigenmotiviert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich nehme Niederlagen persönlich, analysiere sie und sehe sie als Lemerfahrung. **Woher kommt Ihre Kraft?** Ich mag das, was ich tue. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Mittelfristig möchte ich Befriedigung durch meine Tätigkeit und positives Feedback erreichen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Vor allem früher als Programmverantwortlicher erhielt ich Anerkennung. Heute sind es mein Einkommen und die Verträge. **Haben Sie Vorbilder?** Menschen, die erfolgreich sind, die „underpromise and overdeliver" als Motto haben, sind meine Vorbilder.

✱ Donhauser Peter Hofrat Mag.

● Steckbrief

Funktion: Museumsdirektor. Tätig bei: Technisches Museum Wien., 1140 Wien, Mariahilfer Str. 212. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marie-Elisabeth. Schöpferische Akte: Fachartikel in Pädagogikzeitschriften, Mitarbeit an Schulbüchern, Buch über Restaurierung von Hammerklaviere. Hobbies: Fotografie, klassische Musik, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1972-89 AHS-Lehrer (Mathematik, Physik,

Copyrighted material

Chemie, EDV), Erwachsenenbildung am Pädagogischen Institut, 1985-89 an der Pädagogischen Akademie, ab 1989 Abteilungsleiter des Technischen Museums, 1993 ein Jahr interimistischer Leiter des Hauses, ab 1994 Sammlungsleiter (Entwicklung der Konzepte für die eigene Abteilung und des gesamten Hauses, Restaurierung) und stellvertretender Direktor, ab 1997 Direktor des Hauses. Projektabwicklung des Hausumbaus (Budgetverantwortung, Architektenverhandlung, Interface zum Break-Management und zum Ministerium bis zur Neueröffnung des Hauses 1999). Die größte Schwierigkeit war, bei den Behörden ein Bewußtsein für ein neues, zukunftsorientiertes Konzept zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein gestecktes Ziel zu einem erklecklichen Teil - wenn auch nicht immer zu 100 Prozent - zu erreichen, ohne dadurch sein gesamtes Umfeld kaputt zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, nach einer unangenehmen, zähen Phase konnte das Museum wieder eröffnet werden. Ich konnte den Umbau zu Ende bringen - daran sind mehrere andere gescheitert, und zu einem großen Teil mußte immer wieder von neuem begonnen werden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Mir wird öfters gesagt, daß ich erreichte was ich wollte. Ich werde aber auch als Sonderling angesehen, als extrem sachorientiert und als jemand, der sein Ziel durchsetzen will. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ins Technische Museum zu gehen und trotz gegenteiliger Ratschläge den Direktorsposten zu übernehmen. Im Einzelablauf würde ich aber einiges anders machen, weil mir die Bewußtseinseinbildung im politischen Umfeld nicht so recht gelungen ist. Viele Einflüsse kann man hier aber auch nicht selbst steuern. Wichtig ist, daß man sein Anliegen präsentieren kann. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Zusammenspiel einiger glücklicher Umstände. Hartnäckigkeit (unter Zurückstellung der eigenen Person), klare Zielvorstellungen - diese mitzuteilen und durchzusetzen (einiges wurde demokratisch entschieden, einiges habe ganz klar ich entschieden). Das Medienecho ist wesentlich für den Transport des Images, die Rückmeldung des Publikums und daß die Sponsoren (die sich selbst präsentieren - Ausstellungen und Personal sponsern) anspringen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, das wurde mir mehr oder weniger aufgedrängt. Mein Interesse liegt in der wissenschaftlichen Arbeit in meinen Abteilungen (Naturwissenschaften, Medizin, Meßtechnik und Musikautomaten). **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine indirekte, sie stützt, motiviert und bietet psychologischen Rückhalt, aber sicher keine vernachlässigbare. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Einige zogen 100 Prozent mit mir mit. Wenn ich merke, daß einer Kreativität und Flexibilität hat - neue, positive Ideen einbringt - sehe ich das gern und nehme mich selbst auch zurück, sonst wird man leicht betriebsblind. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlicher und sozialer Kompetenz und Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In letzter Zeit kam ich wenig dazu. Ich vermittle den Eindruck, daß die Arbeit gut ist, lasse Freiräume und dachte, das würde genügen - dem ist aber nicht so. Jeder braucht individuelle Pflege, aber dazu ist kaum Zeit vorhanden, weil Stellen eingespart wurden und zu wenig Personal vorhanden ist, sodaß ich z.B. auch noch meine alten Abteilungen mitbetreuen muß. **Kennen Sie Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Wenn etwas nicht funktioniert, wenn Notwendigkeiten nicht transportiert werden konnten, nicht verstanden oder Prioritäten anders gesetzt wurden. Dann frage ich mich, warum es nicht funktioniert hat, und wenn ich glaube, daß ich recht habe, so gehe ich es nochmals von neuem an. Manches gelingt mir erst nach Jahren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin vom Wert meiner Arbeit und des Museums 100-prozentig überzeugt. Für mich ist das eine wertvolle und wichtige Art, sich mit Umwelt auseinanderzusetzen. Deshalb habe ich auch Naturwissenschaften studiert. **Ihre Ziele?** Kurzfristig das Fertigstellen des Museums. Langfristig will ich dazu beitragen, das Technologieverständnis in Österreich ändern. Österreich soll sich als Nation innovativer Betriebe und Drehscheibe für kritische Technologiebetrachtung sehen. Ohne Technik ist nichts mehr möglich, sie macht aber auch Probleme. Das Museum sollte sich in die öffentliche Diskussion einschalten und - zusammen mit Hochschulen, Ministerien, Schulen, etc. - ein Informationszentrum für Technik im allgemeinen werden und nicht nur eine Sammlung alter Maschinen sein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Außer positiven Zeitungsmeldungen und einem Feedback von Journalisten und vielen Besuchern eigentlich wenig. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. Bei aller Arbeit anständig bleiben und sich in den Spiegel sehen können. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich ein Ziel setzen und es auf geradlinige Art durchbringen. **Haben Sie Vorbilder?** Prof. Pietschmann (theoretische Physik) im Bereich Studium und wissenschaftlicher Arbeit wegen seiner universellen Bildung, seiner motivierenden Art und wie er Querverbindungen knüpft. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Teil der Lebensplanung ist es, mit seiner Arbeit auch Lebensglück zu haben - was man tut, muß einen sehr interessieren. Für sich selbst sollte man frühzeitig klar festlegen, was der Hauptinhalt des Lebens sein soll. Das ist auch wichtig, um seine Ideen verkaufen zu können.

✱ Dor Milo

● Steckbrief

Beruf: Autor. Funktion: Freiberufler. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1923, Budapest. Familienstand: Elisabeth, geb. Prückner. Kinder: Milan.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Als Milutin Doroslovac in Budapest geboren, verbrachte ich meine Kindheit als Arztsohn im Banat. Bis 1940 besuchte ich in Belgrad das Gymnasium, wurde aus politischen Gründen ausgeschlossen, legte 1941 die Externistenmatura ab und schloß mich dem Widerstand gegen die deutsche Besatzung an. 1942 wurde ich verhaftet, zur Zwangsarbeit nach Wien deportiert und dort neuerlich verhaftet. Nach dem Krieg blieb ich in Wien, da ich mich mit den Kommunisten überworfen hatte. Neben einem Studium der Theaterwissenschaften und Romanistik arbeitete ich

Copyrighted material

als Redakteur für den Französischen Informationsdienst. Gedichte hatte ich bereits mit 14 Jahren geschrieben, meine ersten Veröffentlichungen erschienen in der Zeitschrift „Der Plan". Seit 1949 bin ich freier Schriftsteller. 1972-88 war ich Vizepräsident des Österreichischen PEN-Clubs, seit 1979 Präsident der 1971 von mir mit Hilde Spiel und 14 Autoren gegründeten IG Autoren. Seit 1975 bin ich Präsident der Literarischen Verwertungsgesellschaft.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Literarische Werke sind wie Kinder - sie führen ein unabhängiges Leben. Die meisten sind kurzlebig. Meine Romane waren nie Bestseller, werden aber nach 50 Jahren noch immer neu aufgelegt - wie vor kurzem mein Werk „Tote auf Urlaub", das ich 1952 geschrieben habe. Neben meiner schriftstellerischen Tätigkeit habe ich stets die Angelegenheiten der österreichischen Autoren vertreten und konnte maßgeblich zur Gründung des Sozialfonds beitragen. **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Der Bekanntheitsgrad eines Autors steht oft im umgekehrten Verhältnis zu seinem - langjährigen - wirtschaftlichen Erfolg. Man kann berühmt sein, ohne entsprechendes finanzielles Ergebnis. Robert Schneider ist da eine Ausnahme. Und ich spreche auch nicht von der amerikanischen „Kunststoffliteratur", die Bestseller nach kommerziellen Kriterien fabriziert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich lese sehr viel, Philosophie, Geschichte und Krimis. **Haben Sie Vorbilder?** Französische Literatur. Existentialisten: Camus, Satre, Kafka und Kleist. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Für den Einzelnen: sich einen Brotberuf, als Arzt oder Jurist, suchen, aber trotzdem das Schreiben als Profession ansehen. Für das Land: Kultur müssen wir uns, nicht können wir uns leisten.

✱ Dörnbach Friedhelm

● Steckbrief

Beruf: Informatiker, Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Global One, Telekommunikationsdienste Ges.m.b.H., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 27c. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1955. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie. Hobbies: Segeln, Motorradfahren und Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur in Wipperfürth (BRD) im Jahre 1974 absolvierte ich den Wehrdienst. Dann begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft und Informatik, welches ich 1979 beendete. Im November des gleichen Jahres trat ich als Vertriebsbeauftragter bei WANG GmbH ein, in der ich in den darauffolgenden 13 Jahren verschiedene Funktionen ausübte. 1992 wechselte ich in ein Spezialsoftwareunternehmen, wo ich zuletzt die Funktion des Geschäftsleiters für den Bereich Vertrieb und Marketing ausübte. Im April 1996 wurde ich von der Deutschen Telekom nach Brüssel in die Zentrale von Global One gesandt, wo ich eine Stabsfunktion innehatte. Seit Mai 1997 bin ich als Geschäftsführer von Global One in Österreich tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflich gesehen verstehe ich das Erreichen von gesetzten Aufgaben als Erfolg. Im privaten Bereich verstehe ich als Erfolg, eine solche Absicherung zu erreichen, daß die Familie Ruhepol ist, wobei das gesamte Umfeld dazugehört,. **Gab es Niederlagen?** Ja, wobei mir bei der Bewältigung dieser Situationen meine Erfahrungen im Vertrieb sehr geholfen haben, denn wenn man mit Rückschlägen im Vertrieb nicht umgehen kann, ist die Überlebenschance gering. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Erfahrung und dem Verantwortungsbewußtsein meiner Familie gegenüber. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation der Mitarbeiter hat einen hohen Stellenwert. Die Basis hiefür ist die Unternehmenskultur, das heißt, wie man mit Mitarbeitern umgeht. Die Mitarbeiter bekommen im Rahmen ihrer Aufgabenstellung den notwendigen Freiraum, um ihre Fähigkeiten optimal einsetzen zu können. Gepaart mit Flexibilität und kommunikativem Verhalten kann man die Identifikation der Mitarbeiter mit der Firma noch forcieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich größtenteils meine Ziele erreicht habe, wobei ich besonderen Wert darauf lege, daß ich jetzt noch nicht meinen „Zenit" überschritten habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher Einsatz und meine Leistungsbereitschaft. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Es ist nicht einfach, mit beiden Bereichen umzugehen. Denn so manches Wochenende muß für den Beruf geopfert werden. Umso mehr wird die Freizeit mit der Familie qualitativ genutzt.

✱ Dösinger Franz G. Ing.

kooperativer Führungsstil, Umsetzungskompetenz und hohe Identifikation

● Steckbrief

Beruf: Förster. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ing. Franz G. Dösinger., 1030 Wien, Marxergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1941, Leoben. Familienstand: Verheiratet mit Gerhild.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule lernte ich die Praxis im Holzgeschäft kennen. Von 1958 bis 1960 besuchte ich die Försterschule in Bruck/Mur. 1960 trat ich in die Papierindustrie ein, wo ich bis Oktober 1962 tätig war. In diesem Monat legte ich die Staatsprüfung für den Försterdienst ab. Anschließend absolvierte ich das Bundesheer. 1963 war ich in der Papierindustrie für den Bereich Holzeinkauf zuständig. Der Betrieb wurde per 1.Jänner 1977 von der Firma Leykam übernommen, ich wurde Bereichsleiter und erhielt die Prokura. Mit 1. Jänner 1979 war ich in meiner Funktion der Geschäftsleitung Vater des Zusam-

Copyrighted material

menschlusses zwischen der Firma Leykam und der Frantschacher Papierindustrie. 1979 wurde auch die Papier Austria GmbH. Gegründet, mit 31. März trat ich aus dem Unternehmen aus und bin seit 1. April 1999 Geschäftsführer des Proficenters Holzhandel der ÖBF.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Erfüllung der Budgetvorgaben im Zusammenhang mit dem Holzhandel, d.h. ein positives Betriebsergebnis zu erreichen. Hierfür habe ich seinerzeit ein eigenes Konzept sowie betriebswirtschaftliche Aspekte berücksichtigt. **Gab es Niederlagen?** Nein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, welche Rückhalt für den Alltag gibt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Die Familie stellt eine Kraftquelle für mich dar und ist auch eine Quelle der Motivation. Wir führen ein harmonisches Familienleben, an welchem auch unsere Töchter mit ihren Kindern am Wochenende teilnehmen. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Zur Zeit habe ich zwei Mitarbeiter, welche mit mir den Holzhandel tragen. Ich praktiziere hier einen kooperativen Führungsstil, wobei ich Wert darauf lege, daß der Mitarbeiter im Rahmen seines Aufgabengebietes seine Aufgaben wahrnimmt. Für mich zählt die Praxis. Früher hat es auch so etwas wie Motivation gegeben, nur damit sollte man vorsichtig umgehen, denn neben der Motivation liegt gleich die Manipulation. **Was macht den spezifischen Erfolg aus?** Die Umsetzung des Unternehmenskonzeptes stellte eine Herausforderung dar. Eine hohe Identifikation ist hierfür notwendig, um dies zu erreichen. Ich hoffe, daß ich diese Ziel erreichen werde. Ich versuchte, einen neuen Stil im Haus einzuführen, und dies betrachte ich für sehr wichtig. Ich glaube auch, daß ich dafür vom Vorstand der Bundesforste aufgenommen wurde. Mein Konzept wird positiv aufgenommen. **Ihre Ziele?** Meine Erfahrung in der Industrie und im Bundesbetrieb möchte ich später in meinem Zweitjob miteinbringen und auch neue Bereiche für die Geschäftstätigkeit finden.

✶ Drabek Peter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker, Berufsschuloberlehrer. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Ing. Peter Drabek, Bestattung., 2230 Gänserndorf, Bahnstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1946, Gänserndorf. Kinder: Klaus. Eltern: Ing. Edmund und Helene. Hobbies: Eisenbahn.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volks- und Hauptschule machte ich drei Jahre die Lehre zum Gas-Wasserinstallateur und danach ging ich fünf Jahre auf die HTL. In den Ferien hatte ich immer einen Bademeisterjob. 1970 bis 1975 war ich bei der ÖBB und begann mit der technischen Laufbahn. Ich arbeitete mich bis zum technischen Verwaltungsbeamten hoch. Im Herbst 1975 ging ich dann in den Berufsschuldienst nach Wien, wo ich bis zum heutigen Tag vollbeschäftigter Berufsschullehrer bin. Zwischendurch besuchte ich immer wieder Fortbildungskurse, um aktuellere technische Themen für eine bessere Unterrichtsgestaltung zu erhalten. 1981 machte ich die Konzessionsprüfung für die Bestattung. Am 31. Juli 1989 übernahm ich dann den bereits seit mehr als 100 Jahren in Familienhand befindlichen Betrieb von meiner Mutter. Ich arbeite allein, meine Mutter hilft mir noch gelegentlich. Außerdem gibt es noch bis zu 80 Aushilfskräfte, auf die ich zurückgreifen kann, wenn Not am Mann ist. Ich biete ein Vollservice an, mache alle Erledigungen von der Beschau bis zum Abschluß der Trauerfeier. Unser Betrieb ist modernst eingerichtet, um allen Kundenwünschen gerecht zu werden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil alles funktioniert und keine größeren Schwierigkeiten zu bewältigen sind. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Außer persönlichem Einsatz zählen auch noch Fleiß und Wille. **Gibt es Menschen, die sie unterstützen?** Meine Mutter hat mich immer motiviert und hilft mir heute noch. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Eigentlich läuft alles nach Plan. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich erfolgreich, aber es ist auch viel Neid dabei, wobei der Arbeitseinsatz meist übersehen wird. Mitarbeiter sehen mich ebenfalls erfolgreich, aber eher als Kollege und Freund. Die Familie sieht mich als erfolgreichen Nachfolger meiner Mutter. **Erhalten Sie Anerkennung?** Ja, von Kunden kommt sehr oft Lob und sie drücken ihre Zufriedenheit aus. Das ist wichtig für den weiteren Einsatz. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Selbstantrieb. Außerdem schafft der Wille entsprechend bessere Leistung. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich möchte alt werden und gesund bleiben. Ich wünsche mir auch, daß das Umfeld mit mir zufrieden ist. **Möchten Sie der nächsten Generation einen Tip geben?** Wichtig ist Eigenkapital - man darf sich keinen unüberschaubaren Kredit aufnehmen. Eigenleistung ist ebenso wichtig.

✶ Dragosits Walter

● Steckbrief

Beruf. Radio- und Videoelektroniker. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Digital Betrieb GmbH., 1210 Wien, Obergfellpl. 3; 1220 Wien, Wagramerstr. 138; 1180 Wien, Kreuzgasse (Servicebetrieb). Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1957. Hobbies: Natur, Jagd.

Copyright

Funkberater

DIGITAL BETRIEB GmbH VERKAUF SERVICE

Zentrale: 1210 Wien, Obergfellplatz 3
Tel. 278 53 58 · Fax 278 24 12

Filiale: 1220 Wien, Wagramer Straße 138
Tel. 203 24 08 · Fax 203 24 08/4

Filiale: 1180 Wien · Tel. 405 74 92

O FERNSEHREPARATUR
Leihgerät während der Dauer der Reparatur

O SAT-ANTENNENBAU
Groß- und Kleinanlagen

O HIFI + TELEKOMMUNIKATION
Beratung und Einschulung

O HAUSHALTSGERÄTE
inkl. Transport und Anschluß

Vertrauen und Zuverlässigkeit dafür stehen wir:

Walter Dragosits

Barbara Grötz

Copyright

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 begann ich bei der Firma Köck als Lehrling, wo ich Walter Köck, der für mich eine Vorbildwirkung hatte, kennenlernte. Er verstand es, die Lehrlinge qualifiziert auszubilden. Dies war das erste Schlüsselerlebnis in meiner Berufslaufbahn. Nach der Beendigung meiner Lehrzeit, die ich mit der Gesellenprüfung abschloß, absolvierte ich das Bundesheer. Danach bekam ich von der Firma Komet das Angebot, als Servicefahrer tätig zu werden. Die Firma Komet hatte damals ca. 110 Mitarbeiter. Der zweite wesentliche Punkt war, daß ich in diesem Unternehmen auch die Gelegenheit hatte, ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm in Anspruch zu nehmen. Unter anderem belegte ich auch in der Managerschmiede Hernstein einige Seminare. Mit 32 Jahren wurde ich Serviceleiter des Unternehmens. Dann kam das dritte Schlüsselerlebnis: man bot mir die Personalleitung an. 1996 trat ich auf Grund der Änderung der Besitzverhältnisse aus dem Unternehmen aus und machte mich in der Radio- und Fernsehbranche selbständig. Ich kaufte von Ing. Fletzer den Betrieb in Wien-Floridsdorf. Mit 35 Jahren legte ich die Meisterprüfung für Radio- und Videoelektroniker ab.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Glück und Zufriedenheit. Wobei es notwendig ist, die gesteckten Ziele zu erreichen und fachliche Kompetenz zu besitzen. Dies gelingt mit der hierfür notwendigen Zeit und es gilt auch, risikobewußt zu handeln. **Gab es Niederlagen?** Ich glaube, zum Erfolg gehört auch die Niederlage. Wenn ein Rückschlag eintritt, dann gilt es, diesen unter Berücksichtigung von äußeren Störfaktoren, zu analysieren. Wichtig dabei ist, daß man die Flexibilität und Bereitschaft hat, rasch zu reagieren. Daß bei einem Rückschlag auch Emotionen frei werden, kann jeder verstehen. Besonders dann, wenn man den Fehler bei sich selbst findet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Nach jedem Rückschlag sollte man die Ziele neu definieren. Mit der Arbeit, das heißt, dem Weg zu neuen Zielen, vergißt man den Mißerfolg. Durch persönlichen Einsatz kann man das neue Ziel erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, da ich für meine privaten Ziele zuwenig Zeit habe. Mein Privatleben leidet stark unter meinem beruflichen Einsatz. Meiner Ansicht nach, ist man dann erfolgreich, wenn man zwei Monate Urlaub machen kann, ohne daß es dem Unternehmen schadet. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Zur Zeit, wie bereits angeführt, leidet mein Privatleben. Beide Partner müssen großes Verständnis und Geduld aufbringen. **Wie kommt man zu Stammkunden?** In meiner Branche ist die Mundpropaganda sehr wichtig. Dazu gehört auch, daß uns der Kunde vertraut. Die Voraussetzung dafür ist erstklassiges Personal und ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis. Daß kundenorientiertes Verhalten und dementsprechendes Service für die Kunden dazugehören, versteht sich von selbst. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Hier ist es von eminenter Bedeutung, rasch auf die Marktsituation und die Bedürfnisse des Käufermarktes zu reagieren. **Welchen Tip können Sie für den Schritt in die Selbständigkeit weitergeben?** Ich glaube, daß man eine starke Persönlichkeit und Zähigkeit haben sollte, um die behördlichen Hürden am Beginn der Selbständigkeit bewältigen zu können. Aber auch ehrlich zu sich selbst zu sein, ist wichtig. Darunter verstehe ich, daß man den Boden unter den Füßen nicht verlieren sollte, besonders dann, wenn sich kleinere Erfolge abzeichnen. Auch über die Bereitschaft zur Analyse, warum ist dieses oder jenes eingetreten, sollte man in der Selbständigkeit unbedingt verfügen. **Gab es Vorbilder?** Vorbilder gibt es immer. Den richtigen Weg muß man selbst finden.

✱ Dremsek Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Kinder- und Jugendheilkunde. Funktion: 1. Oberarzt an der Kinderabteilung/SMZ Ost Tätig bei: Facharzt für Kinder- und Jugendheilkunde., 1170 Wien, Weißg. 45. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1955. Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Artikel in in- und ausländischen Journalen, populärmedizinische Literatur. Hobbies: Musik, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1978 beendete ich mein Medizinstudium, absolvierte meine Turnusausbildung im Preyer´schen Kinderspital, unterbrach diese durch eine Tätigkeit an der ersten Universitätsklinik, kehrte Ende 1979 ins Preyer´sche Kinderspital zurück und absolvierte das Fach für Kinder- und Jugendheilkunde. 1984 kam ich als Oberarzt ins Mautner Markhof´sche Kinderspital, wo ich bis 1991 blieb. Ab Jänner 1992 kam ich in der Position des ersten Oberarztes ins - damals noch nicht eröffnete - SMZ-Ost. Diese Funktion bekleide ich bis dato. Seit 1984 habe ich auch eine eigene Ordination. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Gerichtlich beeideter Sachverständiger.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es stellt sich die Frage, ob eine volle Beschäftigung Erfolg bedeutet. Nehmen wir an, dies sei ein Vorteil, dann wäre dieser Umstand ausschließlich meinem Fleiß zuzuschreiben - wenig delegieren, den Löwenanteil selbst erledigen. Einen weiteren Faktor sehe ich in meiner Fähigkeit zur Anpassung. Grundvoraussetzung ist, sich den Menschen zu öffnen, und dadurch Glaubwürdigkeit zu erhalten. Um eine private Ordination eröffnen zu können, benötigte ich „Zuweiser". Das heißt, im Umfeld Kollegen, die ihrerseits von meiner Fähigkeit überzeugt waren. Um diese nötige Vertrauensbasis zu erwerben, bedurfte es eines jahrelangen Prozesses. Als die Anzahl der Patienten vorhanden war, war es natürlich mein Bestreben, diese zufriedenzustellen. Wesentliche Faktoren sind die per-

manente Erreichbarkeit gewährleisten, daß keine allzu langen Wartezeiten entstehen, niemals den Fehler begehen, belehrend zu agieren und pausenlos lernbereit sein. Von meinen Mitarbeitern verlange ich das Streichen zweier Floskeln aus ihrem Sprachschatz - erstens: „Nachvollziehen", dies impliziert, daß ich nicht verstanden habe, ein semantischer Kniff, um Schuld zuzuweisen und zweitens: „Das kann ich mir gut vorstellen", drückt für mich Faulheit und Desinteresse aus. Diese Diktionen stellen kein sprachliches Problem dar - jedoch eine sinnhafte Fälschung, die die Denkrichtung ändert. **Ihre Ziele?** Weiterarbeiten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Nachtruhe, aus der Familie und der Disziplin, Distanz zu halten. **Ihr Erfolgsrezept?** Berufliche Ausbildung, die den Interessen und Neigungen entspricht, jedoch nicht ausschließlich darüber nachdenken, wo das meiste Geld liegt, sondern fleißig sein. Ebenso umschauen nach einer kontemplativen Methode, die es ermöglicht, Distanzen zu sich selbst und anderen herzustellen. Wichtig wäre das Spielen eines Musikinstruments, dies impliziert das Erlernen vernetzter Denkstrukturen. Den Bemühungen nachzukommen durch eigenes, gutes Benehmen eine loyale Freundesgruppe zu schaffen - keine Opportunisten. Nie rücksichtslos handeln und stets Diskretion wahren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Akzeptieren, daß es sie gibt und das Zustandekommen überlegen, den Fehler bei sich suchen und daraus lernen.

✶ Driendl Georg Mag.

Wichtig sind auch der Glaube an die Zukunft und Risikobereitschaft.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Architekt. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1956, Mieders. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Katrin (1980) und Franz (1983). Eltern: Albin und Josefa. Hobbies: Film und Video.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Meine Eltern haben mir sehr viel Freiheit gelassen und mich auch mental toll unterstützt. Schon als Kind spürte ich die Affinität zum Bau und ich realisierte mein Interesse. Wir errichteten eigene Bauwerke in der Natur, wo dann die anderen spielen konnten. Bei dieser Tätigkeit wurde mein Risikobewußtsein wach, weil unsere Unternehmungen nicht ungefährlich waren. Einmal haben wir sogar einen Erdrutsch provoziert. Die Schlüsselfigur meiner Kindheit war mein Großvater, ein genialer Mann, der mehrere Berufe hatte und etliche Werkstätten besaß, wo ich meine Werkzeuge für die Bautätigkeiten holen konnte. Dieses Multitalent war Wagner, Tischler und Schlosser. In der Volksschule erkannte ich, daß meine Zukunft mit der Architektur verbunden sein soll. Ich trat bei der HTL für Hochbau ein und stellte sofort fest, daß dies mein Element war. In den Ferien verdiente ich Geld, indem ich Pläne für Verwandte zeichnete: Erweiterungen für Pensionen, Küchen, etc.. Das war sowohl Bestätigung für mich als auch dafür, daß dieser Beruf gesellschaftlich anerkannt wurde. Da es in Innsbruck keinen freien Arbeitsplatz in einer Abteilung für Architektur gab, übersiedelte ich nach Wien und begann an der Akademie für Bildende Künste zu studieren. Die gesellschaftliche Integration ist mir damals sehr schwer gefallen und ich fühlte mich nicht sehr wohl. Von großer Bedeutung waren für mich Studienreisen nach Italien und Griechenland, wo ich Kulturgeschichte an Ort und Stelle verfolgen konnte. Später kam die Phase der Faszination die moderne Architektur betreffend und meine Entdeckung von London und New York. Nach meinem Abschluß war ich immer noch ein Exiltiroler in Wien und brauchte Zeit, um diesbezügliche Vorbehalte abzubauen. Meine jetzige Tätigkeit repräsentiert eine breite Palette von verschiedenen Baubereichen, von Möbelentwurf bis zu Städteplanung. Durch Empfehlungen und Wettbewerbserfolge bin ich bekannter geworden und heute erhalte ich viele Anfragen. Ich begann meine selbständige Tätigkeit als Architekt in der Kultur- und Kunstszene und pflege diese Kontakte auch weiterhin. Zu meinen Kunden gehören die Gemeinde Wien, aber auch Privatpersonen, wodurch mein Bekanntheitsgrad stieg. Mein Streben ist es, ehrlich und hochqualitativ zu arbeiten, damit Menschen nicht das Gefühl haben, ausgenommen zu werden. Es entstehen oft Freundschaften mit den Auftraggebern, was zu neuen Aufgaben bzw. Aufträgen führen kann. Ich arbeite für die Bauträger, für die katholische Kirche und strebe keine Spezialisierung an. Im Gegenteil, ich versuche in allen Richtungen zu arbeiten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Eine Tätigkeit nach eigenen Vorstellungen ausüben zu können und auch trotz zeitweiliger schwerster Enttäuschungen Spaß und Freude daran zu haben. Für mich liegt der Erfolg primär in ideellen Bereichen, weil durchschnittlich bei Architekten die Leistungen ziemlich bescheiden honoriert werden. Als großen Erfolg betrachte ich ein Haus, welches ich für einen Privatkunden baute und welches internationale Anerkennung gefunden hat. Mein Anliegen für die Zukunft ist, finanzielle Probleme, die mich bei meiner Arbeit behindern könnten, aus der Welt zuschaffen, aber ich brauche auch keinen Reichtum. Selbst wenn ich viel Geld hätte, könnte ich es aufgrund mangelnder Zeit nicht ausgeben. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Der ist in meiner Kindheit zu suchen, wo mich das Gefühl der Sicherheit prägte und die Stabilität meinen Charakter formte. Wichtig sind auch der Glaube an die Zukunft und Risikobereitschaft. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kenne keine richtigen Mißerfolge, nur Schwierigkeiten, die ich akzeptiere und als Bestandteil meines Lernprozesses empfinde. **Welche Rolle spielt die Familie?** Mental eine sehr große, in der Realität kümmere ich mich um die Familie eigentlich zu wenig, weil der Beruf sehr viel Zeit in Anspruch nimmt. Meine Frau ist selbst berufstätig und selbständig, daher finden wir leichter Verständnis füreinander. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Verantwortungsgefühl gegenüber meinen Nächsten. Meine Großeltern gehörten dem Bürgertum an, waren „Zentrum" unseres Ortes, man nannte sie „Vater"

Copyrighted material

und „Mutter". Durch den Krieg haben Sie alles verloren und die Großmutter sagte mir: „Du mußt viel lernen, um alles zurückzuholen". Diese Worte habe ich niemals vergessen!

✱ Dümler Jochen

● Steckbrief

Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Prisma Kreditversicherungs AG., 1190 Wien, Heiligenstädter Str. 201. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1954, Nürnberg. Hobbies: Segeln, Skifahren, Mountainbiken.

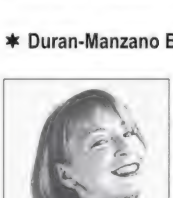
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1976-81 Studium der Betriebswirtschaft in München und Nürnberg. 1981 Hermes Kreditversicherungs AG, 1981-83 Traineeprogramm Vertrieb, 1983-86 Generalvertretung der Hermes. 1986-93 Diverse Funktionen im Bereich Marketing und Vertrieb (zuletzt Beauftragter des Vorstands). Seit 1993 bin ich bei der Firma Prisma Kreditversicherungs AG, anfangs als Leiter des Bereichs Angebot/Vertrag dann Leiter des Bereichs Verkauf/Ausland. Im Juli 1993 wurde ich Geschäftsführer der Prisma Risikoservice GmbH & Co KG und seit 1995 bin ich bei der Prisma Kreditversicherungs AG Mitglied des Vorstands, zuständig für den Verkaufsbereich (interne Abwicklung).

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein persönlicher Erfolg liegt an der charakterlichen Eignung und am Mut, im Zweifelsfall den riskanteren Weg zu gehen. Das schließt Mobilität und das Übernehmen neuer und andersgearteter Aufgaben ein, durch die ich gewinnen, jedoch ebenso verlieren kann. Glück, gepaart mit einer ruhigen Art, die Anforderungen optimal zu erfüllen und überdurchschnittlich engagierter Einsatz, brachten mich weiter . Wobei ein wichtiger Faktor in der Mitarbeiterführung zu finden ist. Ich wende den offenen, kooperativen Führungsstil an und bemühe mich, schnell ansprechbar zu sein. Das Unternehmen konzentriert sich auf Beratungs- und Kontaktintensivität mit hoher Mitarbeiterqualität. Wir bieten permanente Überwachung durch fast tägliche Kontaktaufnahme. Weiters ein hohes Maß an Beratung bei der Konzeption der sehr individuell gestalteten Verträge auf einem technologischen Level, den fast niemand bieten kann. Der Kunde ist Mittelpunkt des Geschehens und wir sind in der Umsetzung der Ideale den gewissen Schritt weiter. **Ihre Ziele?** Die sehr positive Entwicklung des Unternehmens zu stabilisieren und sukzessive auszubauen. Das Unternehmen verzeichnet gute Erträge und hat einen hohen Marktanteil. Das Ziel liegt jedoch in der Optimierung der Kundenorientierung, des Marktauftritts, der Beraterqualität und der Erfolgsabsicherung. Der private Aspekt: ich versuche, die berufliche Tätigkeit in einem vernünftigen Zeitaufwand zu erfüllen, um genügend Zeit für meine Familie aufzubringen und auch ein Leben außerhalb des Berufes zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ein Kraftspender ist der berufliche Erfolg, der stark motiviert. Positive Energie gibt mir auch der Sport. **Was ist für Sie Erfolg?** Im zeitlichen Erreichen gesteckter Ziele und im Idealfall noch ein bißchen mehr. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg liegt in der Mobilität und dem Mut, im Zweifelsfall Herausforderungen immer anzunehmen. In der Position, in der man sich befindet, so zu agieren, als ob man sich schon auf der nächsten Stufe befände - in bezug auf die mentale Einstellung, den Einsatz und das Interesse am Unternehmen. „Be daring, be different, be first!". Der Rückhalt innerhalb der Familie ist ein ausschlaggebender Faktor. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese werden bei sportlichen Betätigungen trainiert, sowohl im Team zu gewinnen aber ebenso, Niederlagen einzustecken. Eine einzelne Person sollte Größe im Mißerfolg zeigen. Nach der Analyse, die Konsequenzen ziehen und für zukünftiges Handeln daraus lernen. **Ihr Motto?** Wo wir sind ist oben.

✱ Duran-Manzano Brigitte



● Steckbrief

Beruf: Künstlerin und freie Musikerin. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Viktor-Hugo. Eltern: Engelbert und Margarete Krizan. Hobbies: Sport, Literatur, Filme, Tiere und Pflanzen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Von meinem 7. bis zu meinem 19. Lebensjahr erhielt ich klassischen Klavierunterricht. Ich maturierte 1979 am musisch-pädagogischen Realgymnasium. Einige Semester studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien auf Wunsch meiner Eltern Betriebswirtschaft und machte nebenbei die Ausbildung in Tanzpädagogik, Bühnentanz, Schauspiel und Gesang. Ich war bei verschiedenen Bands als Sängerin und gründete vor vier Jahren die „One Woman Band".

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Das Leben so zu gestalten, wie man es selbst gern möchte. Ich möchte eine Tätigkeit haben, die mich befriedigt und erfüllt. Erfolg bezieht sich auch auf Familie, Gesundheit oder die Erziehung von Kindern. Ich persönlich hatte es nicht immer einfach, da ich aus einem konservativen Elternhaus stamme. Meine Eltern wollte mich auch vom künstlerischen Bereich abhalten, weil sie keinen Bezug dazu haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zwar nie zufrieden mit mir selbst, glaube aber wohl, daß ich meinen

Weg gefunden habe. Ich zog aus widrigen Umständen meinen persönlichen Nutzen, wodurch meine Persönlichkeit durch die Überwindung von Problemen stark wachsen konnte. Auch mein Mann, der meine Bestrebungen immer unterstützte, trug wesentlich zu meinem Erfolg bei.
Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich schaffte es über Umwege, mein Berufsziel zu erreichen, zumal meine Vorstellungen für diesen Beruf manchmal verschwommen und nicht besonders konkret waren. Um erfolgreich zu sein, muß man einiges dafür tun, Richtlinien befolgen und seine Ziele verwirklichen. **Welche Rolle spielt die Familie betreffend Erfolg?** Vom Elternhaus bekommt man die Erziehung, die das Leben und die Sichtweisen jedes Menschen prägt. Man bekommt Denk- und Verhaltensmuster mit auf den Weg, aber letztendlich ist man selbst dafür verantwortlich, was man aus seinem Leben macht. Es ist egal, wie konservativ oder liberal man erzogen wurde. Erfolg entsteht immer als erstes im Kopf und man muß sich selbst Erfolg zutrauen. Erfolgsorientiertes Denken hilft über eingepflanzte Verhaltensmuster hinweg, die dem Erfolg hinderlich entgegenstehen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Wo viel Licht ist, ist auch viel Schatten, sagt schon ein Sprichwort. Man lernt auf seinem Weg, was man wieder tun kann und soll oder was man lieber vermeiden sollte. Ständiges Fehlervermeiden ist zeitaufwendig und blockiert die Leistungserbringung. Durch Versagen wachsen wir oft auch über uns selbst hinaus, was ja nicht negativ ist. Eine Niederlage tritt dann ein, wenn ich ein gestecktes Ziel nicht erreiche, aber ich quäle mich nicht mit Selbstvorwürfen, weil dies nicht konstruktiv ist. Vielmehr erhebe ich die Ursache des Scheiterns, um daraus zu lernen. Ein wesentlicher Vorteil von Niederlagen ist, daß sie eine Meßlatte der eigenen Fähigkeiten darstellen. Eine Niederlage ist also ein Bezugspunkt, der Auskunft über meinen Standpunkt gibt. Wenn man sich der Niederlage nicht stellt, weiß man nicht, wo das eigene Können liegt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine sehr wesentliche, weil Anerkennung das Selbstbewußtsein hebt, sonst gehen Antrieb und Motivation gänzlich verloren. Anerkennung zu zollen ist ein viel besserer Antrieb als destruktive Kritik, die in unserer Gesellschaft leider eher praktiziert wird. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß genau wissen, was man will, denn sonst ist man wie ein Blatt im Wind. Man muß sein Leben selbst gestalten, lernen, aber auch nein sagen können.

✶ Dusek Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Elektromechaniker und Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Nilan - Lüftungssysteme - Gerhard Dusek., 1160 Wien, Degeng. 35. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1952, Wien. Kinder: Sandra und Sabine. Hobbies: Radfahren, Motorradfahren und Tennis.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe eine Lehre als Elektromechaniker abgeschlossen. Danach ging ich in die BRD und dann

zu einem Planungsbüro in Wien. Das war ein sehr interessantes Betätigungsfeld, ich lernte viele Firmen kennen und habe vorwiegend im Bereich Elektrotechnik gearbeitet. Danach ging ich zu Elin und war im Verkauf sowie im Produktmanagement tätig. 1988 machte ich mich in Niederösterreich mit einem Partner selbständig. Wir hatten eine Firma für Wohnraumlüftungen. 1997 habe ich mich abermals selbständig gemacht und bin jetzt der österreichische Vertreter für Nilan Lüftungssysteme. Ich habe früher mit ähnlichen Produkten bei Flaga gearbeitet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Allgemein wird Erfolg im Zusammenhang mit Geld gesehen. Ich weiß nicht, ob diese Art Erfolg für mich wichtig ist, denn Freude am Beruf und Bekanntschaften mit vielen Menschen sind essentieller. Ich bin zufrieden, weil ich mir Dinge leisten kann, die ich mir wünsche. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Wir vertreiben Lüftungsgeräte, die mit Wärmerückgewinnung arbeiten. Diese Rückgewinnung wird mittels Wärmepumpen erreicht. Die Zeit arbeitet für mich, die Häuser werden immer dichter und dadurch werden mechanische Lüftungssysteme notwendig. Da dieses Produkt sowohl kühlt als auch heizt, sehe ich es als zukunftsträchtig. Wir haben deshalb so gute Überlebenschancen in dieser Branche, weil unser Produkt beratungsintensiv ist und einiges Fachwissen erfordert. Dieses Service wird selten von großen Firmen geboten. Ich bin ein praxisbezogener Mensch und denke auch in diese Richtung. Ich schule Energieberater der Wien-Strom, halte Seminare bei EVN und unterrichte am Berufsförderungsinstitut. Meine Seminare und Vorträge sind praxisnah und somit verständlich und umsetzbar. Mein Vorteil ist auch, daß ich bereits alles selbst gemacht habe, wovon ich in den Seminaren spreche. Somit wirke ich authentisch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, alles hat sich eigentlich ergeben. Mein Vorteil ist, daß sich auf diesem Sektor nur wenige Leute bewegen und ich mein Wissen ins rechte Licht rücken kann. Meist sind Menschen an mich herangetreten und nicht umgekehrt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Die ersten Jahre waren intensiv (Sieben-Tage-Woche). Erfolg ist relativ und kann erst im Nachhinein beurteilt werden. Wenn ich jemandem ein Produkt verkaufe und der Kunde die Rechnung nicht bezahlt, bin ich zwar im verkäuferischen Markt erfolgreich, habe aber trotzdem kein Geld. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Bei existentiellen Problemen werde ich natürlich gegensteuern. Kleinere Niederlagen stecke ich schnell weg. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich habe seit 20 Jahren einen guten Freundeskreis, was mir persönlich auch sehr wichtig ist, aber wirkliche Anerkennung wird mir selten bewußt.
Woher nehmen Sie Ihre Kraft? Sehr viel Energie schöpfe ich aus meinen Kindern, für die ich mir immer Zeit nehme. Sport - im vernünfti-

gen Maße - trägt ebenfalls dazu bei, im Alltag wieder fit zu sein. **Leben Sie nach einem Motto?** Ich habe keine Lebensphilosophie.

✶ Dvorak Eveline

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin Tätig bei: Odo Ferdinand Dvorak GmbH & Co KG., 1160 Wien, Thaliastr. 45; Haberlg. 55 + 57. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1948. Familienstand: Verheiratet mit Odo. Kinder: Patricia (1972), Sabine (1977), Odo (1983). Schöpferische Akte: Möbelentwurf: Bett für Wittmann „Modell Madeleine" 1984, Tischserie für Ullmann „Tropfentische" 1983, Wohnwandserie für Niklas „Arigato" 1999. Mitgliedschaften: Obfrau der Interessengemeinschaft der Kaufleute Thaliastraße. Hobbies: Sport, Malen, Tennis, Möbelentwurf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ab 1970 haben wir vom Möbel- und Textilhandel auf Markenprodukte umgestellt und das Angebot individueller gestaltet. Damit hatten wir sofort großen Erfolg. Danach sind die Kinder zur Welt gekommen. Auch in dieser Zeit war ich immer berufstätig. 1977 waren wir schon für elitäre Einrichtungen bekannt. Damals war das Unternehmen noch klein: auf ca. 300m², mein Mann, ein Einrichtungsberater und ich. Es war immer unser Ziel perfekt abgestimmte Einrichtung zu planen. Ab 1980 haben wir bereits erstklassige Marken geführt und begonnen, das Einrichtungshaus in der Haberlgasse umzubauen und zu vergrößern. Ab 1989 boten wir ausschließlich exklusive Einrichtungen an. 1993 haben wir ein weiteres Einrichtungshaus umgebaut, das war dann der große Durchbruch.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg etwas rein persönliches. Wir haben eine gut funktionierende Ehe, drei prachtvolle Kinder, alle sind gesund und glücklich. Wir haben ein erfolgreiches, überschaubares Unternehmen, das uns viel Freude bereitet. Das alles ist für mich Erfolg, und den genießen wir auch. **Was ist das Rezept Ihres Erfolges?** Ich vermute, ich habe für den Erfolg die notwendigen Eigenschaften, z.B. Einfühlungsvermögen. Ich kann mit Menschen gut umgehen und ich versuche auch, herauszufinden, wie sich der Gesprächspartner fühlt. Und wenn man das beruflich umsetzt und bei der Beratung auf die Situation des Kunden eingeht, wird der Kunde das auch honorieren. Ich strebe aber nicht nur die Zufriedenheit unserer Kunden an, sondern auch die unserer Mitarbeiter. Diese Zufriedenheit der Menschen um uns ist dann der Garant für den persönlichen Erfolg. Wenn alles positiv verläuft und alle mit Freude an die Arbeit gehen, dann muß ein Betrieb gut funktionieren. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin Waage und habe gern schöne Dinge um mich. Wie in der Mode ist es auch bei der Einrichtung, wenn man weniger Möbel im Raum hat, müssen die aber gut durchdacht und gefällig sein. Durch das Finden einer Marktnische bieten wir unseren Kunden keine Massenware, sondern Individuelles. Alle Möbel, die man in unserem Haus sieht, sind wunderschöne Dinge. Ich würde niemals Möbel ins Geschäft stellen, die uns nicht gefallen. Das ist es, was der Kunde bei uns sucht und auch bekommt. Es ist natürlich wichtig, den Zeitgeist zu erkennen und den Blick dafür nicht zu verlieren. Mode, Architektur und Einrichtung spielen sehr intensiv zusammen. Bei Reisen und Messen hole ich mir dazu die notwendigen Anregungen. Bei unseren Kunden ist es so, daß wir teilweise bereits die dritte Generation einrichten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube, daß zum Erfolg auch etwas Glück gehört, und das haben wir auch gehabt. Ich bin ein Mensch, für den Perfektion ganz wichtig ist. Ich bin aber auch der Meinung, daß man sich den Erfolg hart erarbeiten muß. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Wenn eine Partnerschaft gut funktioniert und das Verständnis für längere Arbeitszeit da ist, dann ist das für die Entwicklung sehr positiv. Zwischen unseren drei Kindern war immer ein Abstand von sechs Jahren, es war also auch immer ausreichend Zeit für die Kinder. Ich habe mich mit meinem Mann immer phantastisch ergänzt. Mein Mann ist vierzehn Jahre älter als ich, ist sehr tolerant und übernimmt auch viele Aufgaben in der Familie. Durch meine Doppelbelastung ist es leider so, daß einige familiäre Dinge auf der Strecke bleiben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Natürlich ist die entsprechende Ausbildung Grundvoraussetzung. Für mich ist das Einstellungsgespräch eine reine Gefühlssache. Ich nehme mir für diese Gespräche immer sehr viel Zeit, oft dauern sie bis zu zwei Stunden. Es ist zwar sehr mühsam gute neue Mitarbeiter zu finden, aber der Aufwand, den man beim Einstellungsgespräch treibt, lohnt sich und man erspart sich Enttäuschungen. Ich achte auch darauf, daß die bestehende Gruppe durch den neuen Mitarbeiter nicht gestört wird und ich setze bei unseren Mitarbeitern voraus, daß sie eine eigene Dynamik mitbringen. Unser Team muß miteinander zurecht kommen und sich auch gegenseitig fordern. Unser gutes Betriebsergebnis wäre nicht realisierbar, wenn wir nicht ein so gutes Mitarbeiterteam hätten und ich bin überzeugt, daß unsere Mitarbeiter einen der schönsten aller Berufe haben, aber das wissen sie auch selbst. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Sie tut einfach gut. Wir Menschen brauchen Anerkennung als Bestätigung für das eigene Tun. Mit Anerkennung halte ich es so, daß mein Mann und ich sie nicht nur konsumieren, sondern sie auch an unsere Mitarbeiter weitergeben. **Ihre Ziele?** Wir versuchen den Kunden zwischen 30 und 50 anzusprechen. Auch der Kunde über

50 freut sich oft über etwas Neues, etwas Frisches. **Ihr Lebensmotto?** Wenn man in sich hinein hört, merkt man schon, was man am liebsten macht. Ich versuche immer, schöne Dinge gewissenhaft durchzuführen. Egal, ob das ein Urlaub, die Ausbildung unserer Kinder oder die gemeinsame Freizeitgestaltung ist.

✱ Eberharter Rita

R&R Textil Design
Eberharter KEG Vienna

Rita Eberharter
Geschäftsführerin

Büro: A-1160 Vienna (Austria) Panikengasse 3-5
Tel. 0043 (1) 495 9610 - Fax 0043 (1) 495 9601

● Steckbrief

Beruf: Textildesignateurin. Funktion: Gschf. Tätig bei: R & R Textil Design - Eberharter KEG Vienna., 1160 Wien, Panikeng. 3-5. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Eltern: Emma und Robert. Hobbies: Kochen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich die AHS in der fünften Klasse abbrach, absolvierte ich die Textilfachschule Abteilung für Musterzeichnung in Wien, welche ich 1967 abschloß. Danach war ich ein Jahr als Grafikerin tätig und noch ein Jahr als Musterzeichnerin in einer Seidenweberei. In Folge wechselte ich zu einem renommierten Unternehmen, welches sich mit Krawatten beschäftigte. Seither bewege ich mich in diesem Metier, wobei die Beschäftigung mit dem Einkauf bis zu meinem 40. Lebensjahr im Vordergrund stand. Der Wunsch zu den Wurzeln zurückzukehren, machte sich in mir breit und so wurde ich für sieben Jahre Textiltechnikerin. Die Firma löste sich auf und so beschloß ich mit einigen Mitarbeitern im Mai 1996 den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Wir kreierten eine eigenständige Kollektion und bekamen von einem deutschen Weber ein Angebot. Jahr für Jahr erschlossen wir neue Märkte und kamen gut an. Seither führe ich dieses Unternehmen, welches sich mit Design, technischer Ausführung, Farbgestaltung der Kollektion und weltweitem Verkauf der Stoffe im Accessoirebereich Krawatten und Westen beschäftigt, wobei ich hauptsächlich die interne Abwicklung durchführe.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Darüber denke ich nicht sehr nach - ich bin es, gemeinsam mit meinem Team. Mein Erfolg liegt bestimmt in der Freude am Tun und der Intention der Verwirklichung meiner Ideen. Das Bemühen liegt in der Präsentation eines Produktes, welches der Modebranche optimale Ergänzung bieten soll, gepaart mit Verläßlichkeit, Pünktlichkeit und der sofortigen Reaktion auf Kundenwünsche. **Ihre Ziele?** Weiterhin mit der Kollektion gut vertreten zu sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus dem Willen und der Freude. **Was ist für Sie Erfolg?** Ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit erreicht zu haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein, sollte man seine Talente herausfinden und mit konsequenter Arbeit diese vervollständigen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren und daraus lernen. **Ihr Motto?** Freude am Beruf.

✱ Ebm Ulrike Dr.

Gute Erziehung, gute Ausbildung, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz und der richtige Umgang mit Menschen.

● Steckbrief

Beruf: Kinderärztin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 7. September 1953, Wien. Kinder: Karin und Christoph. Eltern: Maria und Gottfried. Mitgliedschaften: Obfrau vom Island Pferdeverein. Hobbies: Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1972 Matura, Medizinstudium, Promotion 1977. Danach ein Jahr im Mauthner Markhof Kinderspital in Wien. 1978-79 war ich in Boston in den USA, im Boston-Children-Hospital. Nach meiner Kinderpause 1981 ging ich nach München und arbeitete dort bis 1982 in der Haunerschen Kinderklinik. Wieder zurück in Wien wurde ich im Preyer-Kinderspital angestellt, im Oktober 1987 eröffnete ich meine Praxis und bin seit zwölf Jahren niedergelassene Kinderärztin. Von Beginn an arbeitet ich mit einer ausgebildeten Kinderschwester. Wir sind ein gutes Team und bemühen uns unsere Patienten fachlich bestens zu betreuen. Neben meiner schulmedizinischen Ausbildung versuche ich auch komplementärmedizinische Wege zu beschreiten. Es ist mir ein persönliches Bedürfnis, daß Kinder nicht unnötig mit Medikamenten belastet werden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine persönlichen Ziele erreicht habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Gute Erziehung, gute Ausbildung, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz und der richtige Umgang mit Menschen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Schwiegermutter, meine Vorgängerin in dieser Praxis. Sie ist eine sehr dynamische, emanzipierte und selbständige Frau, das war ungewöhnlich in ihrer Zeit. Sie hat mich immer schon sehr beeindruckt. **Wie werden Sie von Ihrer Umgebung gesehen?** In meinem Freundeskreis ist Erfolg nichts besonderes. Meine Mitarbeiter, denke ich, sehen mich freundschaftlich, kompetent und erfolgreich. Meinen Kindern gefällt, was ich mache. Sie sind am besten Weg auch erfolgreich zu werden. **Bekommen Sie Anerkennung?** Täg-

Copyrighted material

lich. Man braucht positives Feedback. Anerkennung in kleinen Dingen ist am schönsten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, meinen Kindern und aus der Anerkennung der Patienten. **Ihr Tip für Erfolg?** Freundlichkeit ist bei dieser Dienstleistung vorrangig. 50 Prozent der Behandlung sind ein vernünftiges Gespräch. Sich nicht hinter den Geräten verstecken, auf den Menschen zugehen und zuhören.

✶ Eckhardt Anton

Fleiß, etwas Eitelkeit und ständig Augen und Ohren offenhalten, um auf dem Laufenden zu sein.

● Steckbrief

Beruf: Computergrafiker, Rätselhersteller. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1948, Drassmarkt. Kinder: Belinda (1990). Hobbies: Musik (Musiker: Blasmusik, Klarinette, Geige, Gitarre), Fußball, Oper, Theater, Vernissagen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bis 1983 war ich als Schriftsetzer unter anderem für den Kurier tätig, ehe ich aufgrund der technischen Umstellung arbeitslos wurde. Deshalb machte ich 1984 den Meisterbrief, lernte - großteils autodidaktisch - Computergrafik und tat den Schritt in die Selbständigkeit. Bereits 1985 begann ich Rätsel herzustellen, arbeitete von 1987-92 als Freelancer für die VJV-Versicherung als Grafiker. Ich erledigte den gesamten Schriftsatz und mache seit 1992 fast ausschließlich Rätsel (z.B. für „Freizeit-Kurier, Furche). Nebenbei mache ich auch die Inseratgestaltungen für verschiedene Stadtpläne, den Cityplan Innere Stadt für die Wiener Verkehrsbetriebe, sowie - nachdem ich auch Kalligraph bin - Speisekarten und Lokalchroniken für verschiedene Gastronomiebetriebe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In seinem Beruf und der Gesellschaft anerkannt zu werden und dabei auch finanziell gut gestellt zu sein. Weil letzteres bei mir nicht zutrifft, bin ich auch nur halb erfolgreich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Beruflich bin ich der beste und werde von meinem Chefredakteur oft gelobt. Finanziell geht es mir dabei nicht gut. Aber ich bin ein Überlebenskünstler, obwohl ich zu 60% invalid bin und den Arbeitslosenschock noch immer nicht ganz überwunden habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, weil ich ein Kulturträger bin. Als Hofnarr Österreichs unterhalte ich Gott und die Welt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich mache meinen Job gern, sonst würde ich etwas tun, bei dem man mehr Geld verdient. Mein Fleiß, etwas Eitelkeit und, daß ich ständig Augen und Ohren offenhalte, um kulturell, politisch, sportlich, etc. auf dem Laufenden zu sein. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Früher kamen alle Rätsel aus Deutschland und waren voller Germanismen. Ich dachte, daß ich das auch kann - und zwar speziell für Österreich zugeschnitten. **Welche Rolle spielen Kollegen?** Österreichs Rätselmacher sind eine kleine Clique, in der wir uns zum Großteil auch gegenseitig helfen. Natürlich gibt es Konkurrenz und einige Kollegen wollen anonym sein, aber jeder hat sein Spezialgebiet. Meistens stehen wir einander gegen die deutsche Konkurrenz bei. **Kennen Sie Niederlagen?** Meine Scheidung, nach der ich auch meine Tochter nur noch selten sehe. **Wie gehen Sie damit um?** Man muß alles wegstecken und weitermachen - Niederfallen ist keine Schande, aber Liegenbleiben schon. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Resonanz - z.B. Leserbriefe - an der ich sehe, daß meine Arbeit den Leuten gefällt. Lob ist für mich ein Erfolgserlebnis. **Ihre Ziele?** In meinem Job habe ich - außer Geld - alles erreicht. Ich hätte gern Anerkennung der EU und eine Erbschaft, mit der ich mir finanziell leichter tun würde. Nachdem ich schon tausend Rätsel gemacht habe, würde ich mich gern mehr journalistisch profilieren und einen Presseausweis bekommen, um mir bei Veranstaltungen leichter zu tun. Mein Wunschziel wäre Werbetexter, denn ich kann gut mit Worten umgehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, die größte Anerkennung für mich ist, daß ich diesen Beruf für so renommierte Zeitungen wie den Freizeit-Kurier (für mich die schönste Zeitung Österreichs) und die Furche als Intellektuellenspiegel, ausüben darf oder, daß die Wiener Linien meinen Cityplan aushängen. Ich werde sicher auch noch einmal einen Professorentitel verliehen bekommen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht nur arbeiten - ich möchte es mir leisten können, Urlaub zu machen. **Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht direkt. Ich schätze die Arbeiten von Kollegen wie Prof. Klein (ehemalige Rätsel-Krone) und den Rätselautor des Zeit-Magazins, den ich aber nicht kenne. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Irgendwo muß man sich durch mehr Können interessant machen und sich etwas trauen. So ging auch ich einfach zum Kurier und zeigte ihnen, was ich kann.

✶ Edelbauer Martin

● Steckbrief

Funktion: Assistent der Geschäftsleitung. Tätig bei: AC Austro Car GmbH., 1230 Wien, Breitenfurter Str. 142-144. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1970, Wien. Eltern: Johann und Elfriede. Hobbies: Skifahren, Natur, Reisen.

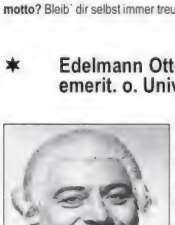
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK-Matura und dem Präsenzdienst stieg ich in das Berufsleben ein, indem ich 1990 in einer Autohandelsfirma im Verkaufsbereich begann. 1995 avancierte ich zum Filialleiter von zwei Verkaufsfilialen und seit eineinhalb Jahren leite ich sämtliche Niederlassungen der Firma AC Austro Car GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich das Erreichen von vorher exakt definierten Zielsetzungen, unter Berücksichtigung der Tatsache, daß der Weg zum Ziel selbst, nicht unbedingt immer mühelos beschritten werden kann. Natürlich ist dem Weg des geringsten Widerstandes Vorzug zu gewähren, aber meiner Ansicht nach gibt es keine Alternative - man startet nur, um letztlich auch zu gewinnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine Familie gibt mir angesichts der Tatsache, trotz meiner Jugend bereits Geschäftsführer von neun Filialen zu sein, immer wieder Respekt und Mitfreude zu verstehen, allein schon wegen der Tatsache, daß ich alles selbst und aus eigener Kraft erarbeitet habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meiner Ansicht nach wohl meine ausgesprochene Zielstrebigkeit, Genauigkeit, Fleiß, meine Verläßlichkeit, aber auch die Bereitschaft Hilfestellung anderer in Anspruch nehmen zu können, wenn es einmal nötig ist. **Inwieweit spielen Niederlagen eine Rolle?** Unter einer Niederlage verstehe ich, gesteckte Ziele - aus welchen Gründen auch immer - nicht erreicht zu haben. Niederlagen erfordern immer eine genaue Analyse der Fehlerquelle, um entsprechende Konsequenzen aufzudecken, die letztendlich zum Ziel führen sollen, wobei mir die Wahrung von Fairness für alle beteiligten Seiten unabdingbar scheint. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Sie spielt für mich keine tragende Rolle, sie ist zwar ein kurzfristiges positives Feedback meiner Arbeit, das natürlich als angenehm empfunden wird - ausschließliche Motivation ist sie nicht. Ich vermag meinen eigenen Marktwert selbst am besten einzuschätzen. **Ihr Lebensmotto?** Bleib´ dir selbst immer treu.

✶ Edelmann Otto Kammersänger emerit. o. Univ.-Prof.



● Steckbrief

Beruf: Opernsänger. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1917, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Dolm. Ilse-Maria, geb. Straub. Kinder: Elisabeth (1960), Peter (1962) und Paul Armin (1968). Eltern: Wenzel und Maria. Schöpferische Akte: Zahlreiche CD´s unter anderem „Meistersinger", „Walküre", „Arabella", „Fidelio", „Mattheus-Passion". Filme: „Rosenkavalier" mit Herbert von Karajan, „Don Giovanni" mit Furtwengler, „Falstaff" mit Nello Santi. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied der Wiener Staatsoper. Ehrenmitglied der Freude der Wiener Staatsoper. Hobbies: Boxen.

● Karriere

Wann entdeckte man Ihre Gabe? Im Kindergarten. Es war ein Konzert für die Eltern. Ich sang das Lied: „Was der Storch erzählt" und hielt einen Storch in der Hand. Im selben Haus am Arthaberplatz im 10. Bezirk, wo wir wohnten, wohnte ein Freund, der Gesang studierte und mich einmal in die Staatsoper mitnahm. Es war „Bajazzo", wir hatten Stehplätze und ich war von Leo Slezak so begeistert, daß ich am Weg zurück in der Straßenbahn „Lache, Bajazzo" sang, worauf der Fahrer mich um Ruhe bat. Meine Mutter wollte, daß ich Gesang studiere. Sie kaufte ein Klavier und ich sang dem berühmten Lehrer Dr. Theo Lierhammer vor, der mich sofort in seine Klasse aufnahm. Er war unter anderem Lehrer von Liuba Welitsch, Erich Kunz, Friedrich Pernersdorfer. Nach dem Abschluß der Akademie für Musik und darstellende Kunst ging ich nach Thüringen (Gera) und blieb dort zwei Jahre. Meine nächste Station war Nürnberg - mit 22 Jahren sang ich den Grafen Waldner in „Arabella" unter dem Stab von Richard Strauß. Nach der Vorstellung sagte er zu mir: „Sie sind einer der besten Waldner". Während des Krieges war ich ein Jahr in Frankreich und sechs Jahre in Rußland, die zwei letzten Jahre davon in Kriegsgefangenschaft. Ich kann halb verhungert nach Hause, nach kurzer Erholung sang für die Staatsoper, die damals im Gebäude der Volksoper untergebracht war, vor. Im Saal waren der Intendant Juch, Professor Böhm und der Chorrepetitor. Juch erzählte mir später, daß Böhm zu ihm sagte: „Nageln´s ihn an, sonst ist er weg". Das war 1948 und meine letzte Vorstellung in der Staatsoper war 1976. Wie vor vielen Jahren in Nürnberg, sang ich den Grafen Waldner. Während meiner Karriere trat ich auf der ganzen Welt auf. Zwölf Jahre (ab 1948) trat ich bei den Salzburger Festspielen auf, 18 Jahre war ich Mitglied des Ensembles der Metropolitan Opera in New York, 1951 eröffnete ich nach dem Krieg die Bayreuther Festspiele, 40 Mal sang ich an der Mailänder Scala, 50 Mal war ich Hans Sachs in den „Meistersingern" mit Karajan. Sehr oft sang ich unter Böhm und Furtwengler. Von 1976-89 war ich Ordinarius an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst. Jetzt gebe ich Privatunterricht und führe seit 1998 internationale Meisterkurse in Gutstein.

● Zum Erfolg

Was war der Schlüssel Ihres Erfolges? Liebe zum Singen, frühes Erkennen meiner guten Stimme, gute Lehrer und viel Glück. **Was verstehen Sie unter Glück?** Ein harmonisches Familienleben, eine liebe Frau, die bei der Karriere hilft, überall mitfährt, Kinder und Enkelkinder, die mir Freude bereiten. Meine Tochter hat drei Kinder, meine Söhne sind beide Solosänger, die ich selbst ausbildete. Der ältere ist an der Deutschen Oper in Berlin engagiert, der jüngere ist auch international bekannt, singt unter anderem an der Wiener Staatsoper. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung vom Publikum, von Kritikern, von Dirigenten, aber auch von Theaterdirektoren, bzw. vom ganzen Kulturmanagement. Mein Erfolg ist aber auch meine gut funktionierende Ehe. Meine Frau gibt mir das Gefühl der Geborgenheit, sie hat für mich ihren Beruf (Diplomdolmetscherin) aufgegeben, nützte ihre Sprachkenntnisse bei unseren Aufenthalten in diversen Ländern und war und ist eine Art Privatsekretärin für mich. **Was war Ihr größer Erfolg?** Das ist sehr schwer zu sagen. Ich sang den „Ochs von Lerchenau" im Rosenkavalier 236 Mal und gelte heute international als „Konsulent" für diese Par-

tie. Meine Lieblingsrolle war aber „Hans Sachs". Unvergessen für mich war aber auch „Te Deum" (von Anton Bruckner), das für 2.000 Leute unter Anwesenheit von Papst Johannes XXIII erklang und wo ich mitwirkte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Publikum, was mir sehr wichtig ist, dann natürlich auch durch Kritiker und Kollegen. Ich arbeitete 20 Jahre lang mit Herbert von Karajan zusammen und er schrieb das Vorwort für ein Buch über mich, was er fast nie tat. Das war für mich eine sehr große Anerkennung. Er schrieb unter anderem: „..... Der Künstler ist mir eine der liebsten Erinnerungen in meiner ganzen Laufbahn. Ich habe mit ihm fast alle großen Rollen seines Repertoires gemacht. Sein „Ochs" ist und bleibt das Modell für die künftige Generation. Seine hervorragende Stimme, verbunden mit großer Musikalität und vor allem sein gewinnendes Wesen haben auf uns alle einen großen Eindruck gemacht. Als Mensch zählt er zu den liebenswürdigsten und besonders aufopfernden Künstlern" („Ein Meistersinger aus Wien", 1986). **Ihre Botschaft an die Jugend?** Sich einen guten Lehrer aussuchen, klein anfangen, um Erfahrungen sammeln zu können, bescheiden sein, eine Familie gründen und schauen, daß sie gut funktioniert.

✶ Egghart Robert Peter KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kürschnermeister, Nationalratsabgeordneter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kürschnerei KommR. Robert Peter Egghart., 1170 Wien, Dornbacherstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margaretha. Kinder: Gerald. Hobbies: Jagd, wobei die Natur dabei im Vordergrund steht, das heißt nicht, das Schießen, sondern ich lasse die Natur auf mich einwirken und genieße das Erwachen der Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Volksschule trat ich ins Bundesrealgymnasium „Geblergasse" ein. Am Beginn der Oberstufe reifte in mir der Entschluß eine Kürschnerlehre zu absolvieren. Das Geschäft des Vaters eines Klassenkameraden hatte es mir angetan. Mein inzwischen verstorbener Lehrherr, ein Fellgroßimporteur, legte vor allem großen Wert auf die Ausbildung meiner kaufmännischen Talente, wodurch ich vom Rohhaut- bzw. Fellhandel bis zum Verkaufsgespräch auf Messen in der vollen Palette meines Berufes eingebunden war und der Wunsch zur Selbständigkeit reifte. Nach meinem Lehrabschluß vervollständigte ich bei einer der damals angesehenen Pelz-Couture Firmen, mein Wissen. In der Zwischenzeit hatte ich meine Frau Margaretha, die heute mit mir ein Geschäft leitet, geheiratet und war mein Sohn Gerald (er arbeitet bereits auch als Meister im väterlichen Betrieb) zur Welt gekommen. Nach dem Bundesheer, nun 20-jährig, wurde ich Werkstättenleiter in einem für damalige Zeiten außergewöhnlichen Angestelltenverhältnis bei der Firma Penizek & Rainer. Nach der dreijährigen Wartezeit bis zur Meisterprüfung, legte ich im Juni 1974 meine Meisterprüfung mit Erfolg ab.1975 wurde ich Fellvertreter für Mitteleuropas größter Nerzfarm, später deren gewerberechtlicher Geschäftsführer und 1978 Prokurist. Nach dem Tod meines Chefs machte ich mich im Sommer 1980 selbständig. So nebenbei fand ich noch die Zeit mich partei- und kammerpolitisch zu engagieren. Im März 1987 wurde ich Bezirksparteiobmann, Landesparteileitungsmitglied und Spitzenkandidat meiner Partei zur Bezirksvertretungswahl in Wien-Währing. Mitte Dezember zum Bezirksrat angelobt, wurde ich auch Fraktionsklubobmann. In der Kürschnerinnung habe ich in den nun stürmischen Jahren der Marktsättigung, der warmen Winter und militanten Tierschützer in den äußerst wichtigen Arbeitskreisen Umweltschutz und Öffentlichkeitsarbeit mitgearbeitet und war hier für Presse, Polizei und politische Kontakte zuständig. Auch Seminare für den Kürschnernachwuchs zur Stärkung der Eigenargumentation wurde von mir abgehalten, des weiteren bin ich Mitglied der Gesellen- und Meisterprüfungskommission. Im April 1990 verlegte ich den Standort meines Geschäftes nach Wien-Dornbach und importierte seither fast ausschließlich selbst den Bedarf an Fellen, was mich nun auch für den Export konkurrenzfähig macht. Im Mai nach der Handelskammerwahl wurde ich einstimmig zum Innungsmeister-Stellvertreter gewählt. Seither habe ich noch einen Vorstandssitz in der Fachliste der Gewerblichen Wirtschaft und einen Sitz im Innungsgewerbeausschuß zu betreuen. Als Anerkennung meines beruflichen Weges wurde ich im Februar 1992 noch nicht 40-jährig Kommerzialrat. **Sonstige Funktionen?** Mitglied des Bezirksvermittlungsamtes, Delegierter zum Landesjägertag, Beirat des Kreditvereines der EÖSPC, Gemeinderat der Bundeshauptstadt Wien und Abgeordneter zum Landtag, Mitglied des Bezirksjagdausschusses.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich sehr viel. Erfolg kommt bei mir gleich nach Gesundheit. Ich unterscheide zwischen privatem, beruflichem und politischem Erfolg. Um Erfolg zu erreichen, ist es notwendig, ein hohes Maß an Geduld, Leistungsbereitschaft, Zeit und Durchschlagskraft zu haben. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Von Heute auf Morgen kann man der „Buhmann" werden, hier ist es wichtig, ein großes Konfliktlösungspotential sowie ein geeignetes Krisenmanagement zu haben. Schließlich lernt man mit Krisen umzugehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube aus dem persönlichen Wohlergehen und aus einer harmonischen Partnerschaft, die sehr wichtig ist. Wenn man ein Ziel hat, kann man auch mit den Krisen, die immer wieder auftreten, umgehen. **Wie gehen Sie mit den Bereichen Familie und Beruf um?** Meine Gattin und mein Sohn sind im Geschäft tätig, darüber hinaus sind sie auch politisch tätig. Voraussetzung für meine politische Tätigkeiten ist ein Partner, der dies akzeptiert und auch Verständnis hierfür aufbringt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich habe mehr erreicht, als was ich mir je vorge-

stellt habe. Dies gelang mit fachlicher Kompetenz, Belastbarkeit und Geduld. Bismarck meinte seinerzeit: „Mache dir die Zeit zu deiner Waffe". Wichtig ist auch dabei, daß man den Boden unter den Füßen nie verliert, und sich immer bewußt wird, woher man kommt. **Ihre Devise?** Langsam und wohlüberlegt an die Sache heranzugehen, sowohl beruflich als auch politisch. Sich Zeit zu lassen und dabei den Rückhalt nicht zu verlieren, sehe ich als notwendig. Durch sozialen Einsatz und kontrolliertes Handeln steigt auch der Beliebtheitsgrad. **Wie werden Sie von Ihrem politischem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich als fachlich kompetent gesehen werde und auch ein politisches Image habe. Auch von anderen politischen Fraktionen im Bezirk werde ich als Persönlichkeit akzeptiert. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Meine Freunde sehen mich als Alpha-Tier, das heißt als Wirbelwind, sowohl im privaten als auch im beruflichen und politischen Bereich. Mit 39 Jahren wurde ich Kommerzialrat. Ich pflege die Kontakte auf jeder Ebene und versuche sie auch zu intensivieren, wobei es für mich wichtig ist, trotz meiner Funktionen nie präpotent zu wirken. Ich setze auch meine Kraft für die Anliegen anderer ein, und nicht nur politisch. **Ihr Erfolgstip?** Eine rasche Auffassungsgabe und eine dementsprechende Schulausbildung halte ich für wesentlich. Auch die Bereitschaft, jederzeit Neues zu lernen, sollte man haben. Die Erziehung ist ein wesentlicher Faktor, welchen man nicht außer Acht lassen sollte. Wenn man sich seiner Stärken und Schwächen bewußt ist, lassen sich so manche Probleme im Alltag vermeiden.

✱ Egner Hans

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Friseursalon Hans Egner., 2230 Gänserndorf, Bahnstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1943, Berlin. Kinder: Joachim und Claudia. Eltern: Susanne und Franz. Hobbies: Modellautos sammeln, Beruf, Familie, Radfahren, Eislaufen, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern sind mit mir 1945 nach Österreich übersiedelt. Nach der Friseurlehre 1961 in Straßhof, arbeitete ich als Friseurgeselle bis 1964 in Salzburg. Danach kam ich wieder zurück und arbeitete bis Ende 1972 in Gänserndorf. Im Februar 1973 machte ich mich selbständig. Ich habe ein bereits eingeführtes Friseurgeschäft gepachtet, ohne jegliches Kapital. Die Lieferfirmen sind mir damals sehr entgegengekommen. Im Laufe der Jahre habe ich das Geschäft ganz renoviert. Meine Frau, sie war gelernte Verkäuferin, hat mit ihrer Art und ihrer Mitarbeit das Geschäft getragen. 1989 übersiedelten wir in das heutige Lokal, wir renovierten es in drei Tagen. Dieses Pachtlokal ist wieder ein Damen- und Herrensalon, mit nur von mir selbst ausgebildeten Friseuren. Zur Zeit beschäftige ich drei Friseure und zwei Lehrlinge und ich arbeite natürlich auch mit. Ich habe Stammkunden, die ich bereits in meiner Lehrzeit bedient habe. Mein „Herren-Stammkundenkreis" erstreckt sich über das gesamte Marchfeld, wobei sehr viele Mitarbeiter der ÖMV dabei sind.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich hatte nichts und heute geht es mir gut. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich arbeitete immer gern, war fleißig und ehrlich. Zu meinen Kunden habe ich eine besondere Beziehung aufgebaut. **Hatten Sie ein Vorbild?** Karl Ebinger, er war Trainer im Club der Friseure an der Akademie Wien. Er war Friseurmeister, Europameister, Grand Prix-Sieger und hat mir durch seine exakte Arbeit - mit ziemlich viel Drill - auch viel beigebracht. Er hatte immer und hat bis heute meine ganze Bewunderung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Meine Frau, sie hat mir den Rücken freigehalten. Ich brauchte mich um keine organisatorischen Dinge zu kümmern. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als lockeren Vogel, was das Mundwerk betrifft. Ich kann aber auch schweigen, wenn es erforderlich ist. Sie wissen auch, daß sie sich auf mich verlassen können. Sicher sehen sie mich auch erfolgreich. Ich glaube, sie mögen mich. Meine Mitarbeiter sehen mich, so glaube ich, als lockeren, liebenswerten Chef. Sie kommen mit allen Problemen zu mir, sie sind nicht umsonst so lange bei mir. Ganz sicher sehen sie mich erfolgreich, sie leben ja mit. Wir sind ein Team. In der Familie sieht man mich als sehr erfolgreich. Meine Mutter, mein Stiefvater und meine Geschwister sind recht stolz auf mich. Ich könnte mir nicht vorstellen, keinen guten Kontakt zu meiner Familie zu haben, ich bin ein Familienmensch. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, immer wieder von Kunden, und das ist sehr wichtig für mich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Darüber habe ich noch nie nachgedacht, die muß in mir sein. **Ihre Ziele?** Ich möchte ein weiser, alter Mann werden. **Ihr Rat für Erfolg?** Viel arbeiten, Zeiten einhalten und ehrlich sein. Voraussetzung ist das nötige Können.

✱ Ehold Werner

● Steckbrief

Beruf: Bäcker und Konditor. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: Bona Kemi GesmbH., 1030 Wien, Baumgasse 79. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1944. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Hobbies: Motorradfahren und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule erlernte ich den Beruf des Bäckers und Konditors. Nach der Ablegung der Gesellenprüfung und nach dem Bundesheer war ich noch drei Jahre in diesem Beruf tätig. Danach war ich bis 1975 bei einer Handelsagentur (Stahlwaren)

tätig. Auf Grund einer Abwerbung war ich die nächsten sieben Jahre bei der Firma SKIL-Werkzeuge im Außendienst beschäftigt. Schließlich wechselte ich zu Black & Decker, wo ich die Funktion des Verkaufsleiters ausübte. Vor zehn Jahren wechselte ich dann zur Firma Bona Kemi GesmbH, bei der ich auch jetzt noch tätig bin.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist die Summe von Beharrlichkeit, Fleiß und Kreativität, man muß anders sein als die anderen, und eine Portion Glück gehört auch dazu. Erfolg hat auch zwei angenehme Seiten, nämlich finanziellen Ertrag und Zufriedenheit. **Gab es auch Mißerfolge?** Nein, kleine Rückschläge sehr wohl, wenn sie eintrafen, wurden Emotionen erweckt, doch dann wurde eine ursachenbezogene Analyse durchgeführt, bei der der neue Weg definiert wurde. **Woher kommt die Kraft?** Aus der positiven Grundeinstellung, die Chancen wahrzunehmen, wobei ein hohes Maß an Flexibilität vorhanden sein muß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe immer das Ziel gehabt, die Nummer zwei zu sein, denn die Nummer eins strebt an die Spitze, und die ist mit viel Verlust an Lebensqualität verbunden. Somit bin ich als Nummer zwei ausgeglichener, und daraus resultiert eine höhere Lebensqualität. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Das Privatleben ist für mich sehr wichtig, die karge Freizeit wird daher effizient genutzt. **Gab es Vorbilder?** Ich lernte bereits früh meinen derzeitigen Geschäftsführer kennen, welcher mich durch seine Sachlichkeit und Erscheinung sehr beeindruckte. Es gab danach viele Persönlichkeiten, von denen mich so manche Aktivitäten beeindruckt en. Aber eine Nachahmung ist sicherlich nicht sinnvoll. **Motivation der Mitarbeiter?** Motivation hat einen hohen Stellenwert. Es gilt die Unternehmensziele klar zu definieren und den Mitarbeitern klar zu machen, daß man alleine nichts bewegen kann, d.h. daß das Team die Basis für den beruflichen und auch unternehmerischen Erfolg ist. Und diese Einstellung wird auch gelebt. Es herrscht ein angenehmes, positives Betriebsklima vor, d.h., es wird auch gelacht, wenn es die Situation erfordert. Schließlich sollen sich die Mitarbeiter und die Kunden bei uns wohlfühlen. Unseren Mitarbeitern wird auch jede Möglichkeit der Weiterbildung geboten, u.a. auch die Teilnahme an Seminaren in Deutschland. **Was ist Ihre Lebensmotto?** Wir sind 24 Stunden für Sie da, auch samstags und sonntags.

✶ Eichberger Horst

● Steckbrief

Beruf: Herrenschneider, dienstführender Chefinspektor. Funktion: Dienstführender Chefinspektor (KRANICH). Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1942. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Hobbies: Reisen, sportliche Aktivitäten.

● Karriere

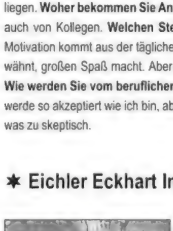
Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule (1956) erlernte ich den Beruf des Herrenschneiders, welchen ich mit der Gesellenprüfung abschloß. Am 1. April 1960 begann mein Präsenzdienst beim Gardebataillon in Wien. 1961 trat ich in den Polizeidienst ein - ich besuchte die Polizeischule, danach kam ich zur Verkehrspolizei und nach drei Monaten zu der motorisierten Einheit „Weiße Mäuse". Am 15. September 1974 kam ich zur damaligen „Flughafeninspektion" am Flughafen und danach erfolgte ein nahtloser Übergang zur Einsatzabteilung „Kranich". 1977 absolvierte ich den Chargenkurs und wurde dann Bezirks-, Gruppen-, Abteilungs- und schließlich Chefinspektor.

Aus der beruflichen Tätigkeit innere Befriedigung erhalten - dazu gehören auch Glück und Zufall.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Aus der beruflichen Tätigkeit innere Befriedigung zu erhalten - dazu gehören auch Glück und Zufall. Wichtig ist jedoch, die Identifikation mit der Tätigkeit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der inneren Einstellung und der Umgebung, das heißt positives Betriebsklima und Arbeit im Team. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Positives Privatleben ist ein wesentlicher Rückhalt für den beruflichen Alltag. Ebenso muß die Akzeptanz des Partners vorliegen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von Vorgesetzten und auch von Kollegen. **Welchen Stellenwert hat Motivation für Sie?** Motivation kommt aus der täglichen Arbeit, welche mir, wie bereits erwähnt, großen Spaß macht. Aber auch aus „Mitarbeitergesprächen". **Wie werden Sie vom beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, ich werde so akzeptiert wie ich bin, aber manche sehen mich auch als etwas zu skeptisch.

✶ Eichler Eckhart Ing.



● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Nachrichtentechnik. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Pro In Gruppe., 1130 Wien, Amalienstr. 65. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine, geb. Polansky. Kinder: Florian (1983) und Mario (1987). Eltern: Dr. Ernst und Irmtraud. Hobbies: Bergsteigen, Mountainbiken, Tauchen, Literatur.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einem

philosophischen Umfeld. Meine Mutter ist Religionslehrerin und mein Vater Jurist und Literat, wodurch mir ein sehr offenes Weltbild vermittelt wurde. Meine Eltern stellten mir frei, in welche Richtung ich mich beruflich entwickeln möchte und so wuchs in mir mehr und mehr der Wunsch, eine technische Berufslaufbahn einzuschlagen. Ich absolvierte die HTL für Nachrichtentechnik, das Bundesheer und startete meine Berufskarriere als Telekom Fachmann bei der Firma Kapsch, wobei ich mich in Folge zum Systemspezialisten für Datenkommunikation entwickelte. Danach wechselte ich zu einer Northern Telecom Tochter und später zu einem IBM Systemhaus, wo ich als technischer Leiter tätig war. In all den Jahren galt mein Interesse dem Internetworking (Internet). Zu dieser Zeit befand sich die Netzwerktechnologie noch in den Kinderschuhen. „Routing" war noch kein bekanntes Schlagwort der Datenkommunikation und „Globale Netzwerke" Zukunftsmusik. Ich kam mehr und mehr zu der Überzeugung, daß Dienstleistungen im Bereich globaler Netzwerke und Informationstechnologie am Markt auf großes Interesse stoßen würden und setzte alles auf eine Karte - Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Gute Ideen, richtiges Timing und eine Portion Glück gehören unbedingt dazu. Nachdem ich bereits längere Zeit in großen Konzernen tätig war, beschlossen ein ehemaliger Kollege und ich uns selbständig zu machen. Unsere Idee - sich auf die Bereiche Training und Consulting im High Tech Bereich zu konzentrieren - hat sich als erfolgreiche Marktnische erwiesen. Auch der Zeitpunkt war richtig gewählt, die Netzwerktechnologie gewann an Bedeutung, die Netzwerke wurden immer komplexer und erklärungsbedürftiger und die Technologiesprünge immer häufiger. Weitere Erfolgsfaktoren sind unser hoher Qualitätsanspruch und die Loyalität gegenüber unseren Mitarbeitern. Aufgrund der offenen und angenehmen Arbeitsatmosphäre haben wir kaum Fluktuationen. **Was bedeuet für Sie Erfolg?** Pflege des eigenen Egos. Darunter verstehe ich: Ich bin dann erfolgreich, wenn ich mit dem, was ich leiste, zufrieden und stolz darauf bin. Erfolg bedeutet das Erreichen gesetzter und vor allem realistischer Ziele. Erfolg ist für mich eine Droge. Dies erkannte meine Frau und hat mich in allen Belangen unterstützt und gefördert. Es ist außerordentlich wichtig, daß der Partner hinter einem steht, motivierend wirkt und sich für das Tätigkeitsfeld interessiert. **Was bedeutet für Sie Familie?** Ruhepol und Herausforderung gleichzeitig. Auch hier steht für mich Qualität vor Quantität. Es ist nicht wichtig, wieviel Zeit ich mit meiner Familie verbringe, sondern wie diese gemeinsam genützt wird und was ich meinen Kindern vermitteln kann. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich versuche kooperativ zu sein, zuzuhören und sie weitgehendst selbständig entscheiden zu lassen. Ich fordere und fördere. Ich gebe den Mitarbeitern sehr viel Freiheiten. Sie können kommen und gehen wann sie wollen, sie können arbeiten wo sie wollen und sie können bis zu einem gewissen Grad bestimmen wieviel sie arbeiten. Wir investieren sehr viel Zeit und Geld in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Wir sind ein leistungsorientieres Unternehmen, in dem nur das Unternehmensergebnis und die Zufriedenheit der Kunden zählt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch meine internationale Bekanntheit und durch das positive Feedback vom Markt. Ich erhalte weltweit Einladungen Vorträge abzuhalten. **Ihr Leitsatz?** Kenne dich selbst, sonst kannst du niemand anderen kennen.

✱ Einzinger Kurt

● Steckbrief

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Vertriebsbereichsleiter Krems. Tätig bei: Allianz Elementar Versicherungs AG., 3500 Krems, Ringstr. 18. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1957, Krems. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Margit Anibass. Kinder: Stefan (1983), Sandra (1985) und Julia (1998). Schöpferische Akte: Gedichteband „Stell Dir vor es geht der Mond aus". Hobbies: Literatur, Gedichte und Tennis.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1972 bin ich nach der Schule in die Allianz eingetreten und noch heute dort angestellt. Begonnen habe ich als Lehrling (Sonderstatus: Versicherungskaufmann mit einem zweijährigen Kurs am WIFI Wien). Nach der Lehrzeit habe ich einige Monate in jeder Abteilung gearbeitet, angefangen von der Mahnabteilung über die Organisationsabteilung bis zur Verwaltung. Dann war ich kurze Zeit im Außendienst tätig. Mit 19 Jahren war ich für ein Jahr Personalversicherungsberater in Tulln. 1978 habe ich begonnen, kleine Arbeiten für die Schadensabteilung zu erledigen. 15 Jahre habe ich dann in der Schadensabteilung gearbeitet. 1993 wurden mir die Industrieschäden übertragen und 1995 die Aufgabe des Bereichsleiters.

● Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsrezept? Ich glaube, ich kann mit Menschen gut umgehen und sie motivieren. Meine Vorstellung ist, als Team Erfolg zu haben - und zwar kollegial und sozial. Ich vermeide jedweden Druck und bin damit immer gut durchgekommen. Ich bin eigentlich als Bereichsleiter unwichtig im Verhältnis zu unseren guten Leuten an der Verkaufsfront. Diese Mitarbeiter machen die Knochenarbeit. **Werden Sie von der Familie als erfolgreich gesehen?** Meine Tätigkeit nimmt mich auch außerhalb der normalen Dienstzeiten in Anspruch, aber ich habe eine phantastische Frau, die für meinen Job absolutes Verständnis zeigt. Ich komme kaum vor 19 Uhr nach Hause. Dafür gehört das Wochenende meiner Familie. Ich weiß nicht, ob ich mit einer anderen Frau diesen Job bewältigen könnte. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Nach der Schule ging ich zum Arbeitsamt und wo mir geraten wurde, nichts Technisches anzustreben, sondern in ein Büro zu gehen. Als 15-jähri-

ger ging ich allein zur Allianz, die eine freie Stelle hatten, und stellte mich mit den Worten „Bitte ich möchte hier gern arbeiten" vor. Nachdem alle anderen Bewerber mit den Eltern kamen und ich sozusagen mit meinem Alleinauftritt Courage zeigte, wurde ich aufgenommen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, denn vor drei Jahren habe ich noch nicht einmal gewußt, welcher Aufgabenbereich hinter dieser Tätigkeit verborgen ist. Ich wollte nur meine Arbeit gut machen und besser als die anderen sein. Natürlich wollte ich auch ein guter Schadensreferent sein. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich habe lange Zeit mit einem Kollegen im Team gearbeitet, zu dem ich keinen Draht fand. Er war sehr pedantisch und wir sind anfänglich nicht gut miteinander ausgekommen. Je länger wir miteinander arbeiteten, je mehr ich ihn kennenlernte, desto mehr lernte ich von ihm, was mir sehr half.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Wir haben bei uns ganz geringe Fluktuation, worauf ich auch stolz bin. Wir haben ein gutes Betriebsklima, in das jeder neue Mitarbeiter passen sollte. Ich weiß, daß ich für meine Mitarbeiter große Verantwortung habe, und nehme deshalb nur jemanden auf, wenn es unbedingt sein muß, nicht nur, um kurzfristig mehr Geschäft zu machen. Ich muß das Gefühl haben, daß der Bewerber nicht jemand ist, der schnell für zwei Monate einen Job sucht, sondern ich versuche durch lange Gespräche zu eruieren, welche Motivation er hat. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Bei Anerkennung fühle ich mich sehr gut. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ich behaupte von mir, daß ich ein sehr hohes Maß an Selbstmotivation habe. Wir setzen uns zusammen und versuchen im Team, eine Lösung für jedwedes Problem zu finden.

Woher nehmen Sie Ihre Kraft? Nach dem Dienst setze ich mich noch kurz auf das Rad und fahre entlang der Donau. Manchmal sitze ich auch einfach nur auf einer Bank im Grünen. Beides sind Möglichkeiten zur Entspannung und meine Batterien wieder aufzuladen.

Welche Ziele möchten Sie noch realisieren? Ich bin gern in Krems als Bereichsleiter erfolgreich. Eine Steigerung gäbe es aber auch noch: Die Position des Vertriebsdirektors. Ich würde nicht nein sagen, wenn sie mir angeboten würde. Wichtiger ist mir jedoch, unter den 92 österreichischen Vertriebsbereichen mit meinem Bereich im vorderen Drittel zu sein.

Leben Sie nach einer Devise, haben Sie Vorbilder? Mottos hat es schon viele gegeben. Wichtig ist, daß man die anfallende Arbeit positiv und miteinander bewältigt. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Man muß sich gute EDV-Kenntnisse aneignen und seine Tätigkeit gern ausüben. Das spezifische Wissen bekommt man meist aus der Firma. Wichtig ist immer: man muß wollen!

✱ Eisenberg Paul Chaim

● Steckbrief

Beruf: Oberrabbiner. Funktion: Oberrabbiner. Hobbies: Der Sabbat ist für die Familienzusammenführung da, welche ich bewußt pflege. Skifahren oder Radfahren mit meinen Kindern ist ebenfalls ein Vergnügen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdegangs? Ich besuchte in Wien das Akademische Gymnasium und wollte ursprünglich eine Karriere als Mathematiker starten, ging jedoch nach Israel zum Rabbinerstudium. Die Wahl des Studienortes Jerusalem erklärte sich aus der Geschichte und der besonderen Aura dieses Ortes. Die Auswahl an Rabbinern deutscher Sprache ist nicht groß und so fand ich in Wien nach meiner Rückkehr sofort gute Aufnahme. An der Seite meines Vaters war ich Jugendrabbiner und übernahm auch zahlreiche Verpflichtungen. 1983 wurde in Oberrabbiner von Wien und fünf Jahre später Oberrabbiner des Bundesverbandes (umfaßt Rabbinate von Wien, Linz, Graz, Salzburg und Innsbruck). Schon mein Vater hatte sowohl Toleranz als auch mitteleuropäische Tradition vertreten. In Wien gibt es die Besonderheit, daß Gläubige von liberal bis orthodox in einer einzigen Gemeinde, jedoch mit verschiedenen Synagogen und Schulen, vereint sind. Es wird allerdings - wie übrigens überall - zunehmend schwieriger, diese höchst unterschiedlichen Strömungen auf einen Nenner zu bringen. Diese Polarisierung ist natürlich auch im Arbeitsbereich zu spüren. Ich selbst bin orthodox. Als Vertreter des Glaubens und der Lehre ist das in meinem Verständnis natürlich. Allerdings stehe ich innerhalb der Orthodoxie am liberalen Ende.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man das Kunststück schafft, einerseits den Blick für das Ganze zu bewahren und sich andererseits mit dem Einzelnen zu beschäftigen. Ich wende für persönlichen Kontakt viel Zeit auf. Die Kehrseite davon ist, daß für die Familie nicht sehr viel Zeit bleibt. Während der Präsident der jüdischen Gemeinde mit seinem 24-köpfigen Gemeindevorstand Kontakte nach außen knüpft, insbesondere im finanziellen Bereich, zu den Medien und der Öffentlichkeit - arbeite ich innerbetrieblich mehr mit den Mitgliedern meiner Gemeinde.

✱ Eisert Barbara

● Steckbrief

Beruf: Diplomkosmetikerin und diplomierte Visagistin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Colour Feelings., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 122. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1947. Familienstand: Verheiratet mit Gunter. Hobbies: Altes Spielzeug sammeln, Dekorieren, Kostümbildnern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1964 erfolgte der Abschluß der Ausbildung zur ärztlichen Diplomkosmetikerin am Wiener Kosmetikum Dr. Satzinger. Von 1964 bis 1966 war ich in Bangkok als Kosmetikerin im „Salon de

Beaute" von Prinzessin Vibhavadi Rangsit tätig. 1966 kam ich nach Österreich zurück und trat ins Unternehmen von Ruth Renee Stiassny „Salon Helena Rubinstein" als Kosmetikerin ein. Ich war unter anderem für zahlreiche Schminkberatungen und Schulungen für die Firmen Helena Rubinstein und Christian Dior zuständig. 1968 erhielt ich das Abschlußdiplom als Visagistin bei Mr. Ch. Chauveau in Paris. 1972 machte ich mich selbständig und war in weiterer Folge als freie Mitarbeiterin des Österreichischen Modesekretariates und bei der Firma Optyl-Brillen tätig. Im Rahmen meiner Selbständigkeit führe ich Schmink- und Farbberatungen durch, aber auch Präsentationen für Firmen und Privatpersonen. Meine Spanisch- und Englischkenntnisse waren für meine Karriere von Bedeutung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß ich mit meiner Tätigkeit zufrieden bin. Es zählt nicht der finanzielle Erfolg, sondern das positive Feedback ist für mich von wesentlicher Bedeutung. Ich schätze meine einzelgängerische Art, das heißt, daß ich dadurch eine Perfektionistin geworden bin und ich mich auf niemanden verlassen muß. Persönlicher Einsatz und die Bereitschaft zur Weiterbildung waren für mich sehr wichtig. **Gab es Niederlagen?** Ja, die gab es, und wenn sie eintraten, brauchte ich immer eine gewisse Zeit, um diese zu verkraften, aber auch, um neue Kraft zu sammeln, um den neuen Weg zu definieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Erziehung und der Einstellung zur Arbeit. Ich hatte eine starke Mutter hinsichtlich Willensstärke, sie hat sich z.B. mit 80 Jahren noch mit der EDV beschäftigt. Sie hat mich auch gelehrt, daß man durch persönlichen Einsatz zum Ziel kommt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich schaffte es, parallel zur Kindererziehung weiter zu arbeiten, überwand auch so manche Durststrecke. Da mein Mann eine erfolgreiche Karriere begann, zog ich die Kinder fast allein auf. Dies alles zusammen macht den persönlichen Erfolg aus. Ich bin glücklich, daß es soweit gekommen ist. **Was war für den persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer eine künstlerische Ader und wollte diese auch beruflich umsetzen, doch dies war damals nicht so einfach. Somit konzentrierte ich mich auf Kosmetik und machte später die Visagistenausbildung. Auch das Interesse zu haben, über den Rand des eigenen Aufgabengebietes zu blicken, erachte ich als notwendig, um die anderen artverwandten Tätigkeiten kennenzulernen. Auch die Eigenschaften, welche ich von meiner Mutter geerbt habe - Pünktlichkeit, Kreativität, persönlicher Wille und fachliche Kompetenz - sind wesentliche Eigenschaften für meinen Erfolg.

✶ Eisner-Holohlavsky Cathrin

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „BIGGEST PINK" - Mode für Mollige., 1060 Wien, Gumpendorfer Str. 40-44. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1956. Familienstand: Verheiratet mit Anton-Bruno. Hobbies: Kochen, Lesen, schöne Stunden mit Freunden verbringen, aber auch das Waldviertel schätze ich sehr.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? 1975 schloß ich die AHS mit der Matura ab. 1981 heiratete ich und reiste 1982 nach Australien mit der Absicht auszuwandern. Nach drei Monaten kam ich aber wieder zurück. Dann erfolgte der Eintritt in die Niederösterreichische Gebietskrankenkasse, wo ich neun Jahre tätig war. In dieser Zeit lernte ich ein Paar kennen (Cerny und Wolf), die mich 1989 überredeten nicht nur als Fotomodell zu agieren, sondern auch Mode am Laufsteg zu präsentieren. Der Laufsteg war für mein Selbstvertrauen von maßgeblicher Bedeutung. Somit wuchs ich mehr und mehr in die Modebranche hinein, was mich im Juni 1991 den Entschluß fassen ließ, mich mit einem Geschäft selbständig zu machen. Im November 1991 erfolgte die Eröffnung und 1998 die räumliche Erweiterung meines Geschäftes.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Die Verwirklichung eines Vorhabens, das mit Ehrgeiz, persönlichem Einsatz, Beharrlichkeit und Konsequenz gelingt - wobei das Erreichen Zufriedenheit auslöst. Primär gilt es seinen Lebensweg zu gestalten und schließlich auch genießen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe ohne Fremdkapital begonnen und eignete mir notwendige Kenntnisse, z.B. die Buchhaltung, selbst an. Somit bin ich mit dem Erreichtem zufrieden - was jedoch nicht heißt, daß ich mich „ausruhe". **Gab es Niederlagen und wie geht man damit um?** Ja. Niederlagen sind notwendig zum den Erfolg schätzen zu lernen. Emotionen und sachliche Analyse sind auf Grund meiner Erfahrung dabei nicht zu trennen. Wenn eine Niederlage eintritt, gilt es, einen neuen Weg einzuschlagen und mit Konsequenz und Disziplin das Ziel zu erreichen. Den Kopf in den Sand zu stecken ist nicht zielführend. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Die kommt aus der Freude, aus dem Spaß und aus dem Interesse an der Tätigkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich sehe diese Bereiche als nicht völlig trennbar. Ich versuche es, aber es gelingt mir nicht, denn ohne mein Geschäft kann ich mir mein Leben nicht mehr vorstellen. Zeit für die Familie finde ich aber trotzdem und diesen Freiraum möchte ich auch nicht verlieren. **Wie glauben Sie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie akzeptieren mich so wie ich bin, wenn das Unmögliche möglich gemacht werden soll, dann bin ich der richtige Ansprechpartner. Manche sagen, daß ich zu viel arbeite, aber es macht mir einfach Spaß. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Seit der Eröffnung des Geschäftes habe ich immer ein zielgruppenorientiertes Sortiment. Ich glaube, daß auch meine Person eine wesentliche Rolle spielt, denn ich kenne die Probleme meiner Kunden auf Grund meiner eigenen Person sehr genau. Somit ist eine intensive fachliche Beratung gepaart mit hoher sozialer Kompetenz selbstverständlich. **Woher bekommen Sie**

Copyrighted ma

Anerkennung? Diese bekomme ich durch positive Rückmeldung meiner Kundinnen, aber auch durch Vertreter, die mein fachliches Wissen schätzen. **Ihr Erfolgstip?** Primär gilt es, sein persönliches Ziel zu realisieren, was die Existenz von Visionen bedingt. Man soll auch nicht vergessen, von wo man kommt. Auch wenn Rückschläge eintreten, muß man trotzdem sein Ziel anpeilen. Bei Erreichung seines Zieles darf man nie auf die Uhr sehen, denn persönlicher Einsatz kann durch nichts ersetzt werden.

✱ Eisner Ernest Dir.

● Steckbrief

Beruf: Direktor, Prokurist, Leiter des Geschäftsbereichs Abfertigungsdienste. Funktion: Direktor, Prokurist und Leiter. Tätig bei: Flughafen Wien AG., 1300 Wien-Flughafen, Postfach 1. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1946. Familienstand: Verheiratet mit Hilde. Hobbies: Mit mir selbst Schach spielen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1964 maturierte ich am Realgymnasium und absolvierte anschließend den Präsenzdienst. 1965 trat ich bei Austrian Airlines in den Bereich Flugzeugabfertigung ein und wurde 1970 im Zuge der Reorganisation von AUA und der damaligen Flughafen Wien Betriebsges.m.b.H von letzterer als Schichtführer für die Abfertigung übernommen. Zu dieser Zeit wurde die EDV für den Flughafen immer wichtiger, und ich wurde, da mich persönlich EDV interessiert hat, für den EDV-Dienst abgestellt. Im Laufe der Zeit wurde ich Leiter der EDV-Abteilung, in welcher ich 20 Jahre tätig war. Später wurde ich Ressortleiter, dann Direktor und seit Jänner 1999 bin ich Prokurist der Flughafen Wien AG, wobei ich für 1200 Mitarbeiter verantwortlich bin.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet, einen hohen Grad an Selbstbefriedigung zu erreichen. Das heißt, Zufriedenheit erlangen und jene Leistungen erbringen, die die Unternehmensleitung von mir erwartet. Dies gelingt mir mit Selbstdisziplin und Kreativität. Auch Geduld gehört dazu, welche ich leider nicht in gewünschtem Maße besitze. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen gab es keine. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der inneren Einstellung. Ich glaube, man kann alles lernen. Eine hundertprozentige Identifikation mit der Tätigkeit ist Voraussetzung, ebenso die Freude am Job. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche lassen sich nicht trennen. Je höher die ausgeübte Position, desto schwieriger ist es, das Privatleben mit den beruflichen Agenden unter einen Hut zu bringen. Leider gibt es immer wieder Situationen, die das Privatleben in den Hintergrund drängen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung bekomme ich meist erst dann, wenn die Leistung lange vorüber ist. **Wie glauben Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen zu werden?** Als Zeitgenosse, dem man vertrauen kann, mit einer hohen menschlich-sozialen Komponente, der oft seiner Zeit voraus ist. **Wie sieht Sie Ihr Freundeskreis?** Der ist allerdings sehr klein. Sie akzeptieren mich wie ich bin: kontaktfreudig, wobei ich zwischen Beruf und Privatleben strikt trenne. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich bin mit der Aufgabenstellung gewachsen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich etwas erreicht habe, wobei mir menschlich-soziales Agieren wichtig war, obwohl es dabei manchmal Probleme gab. **Wie lautet Ihr Erfolgstip?** Für Erfolg ist es wichtig, Lernbereitschaft zu haben.

✱ El Gindi Hesham

● Steckbrief

Beruf: Tankstellen-Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: El Gindi., 3100 St. Pölten, Dr. Wilhelm Steingötterstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1955, Alexandria/ Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Manal. Kinder: Sonja (1983). Hobbies: Motorsport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihre Karriere? Nach der Matura 1973 besuchte ich 1974 die Pilotenschule in Ägypten. Zwei Jahre danach war ich Redakteur einer Zeitschrift in Ägypten. 1978 begann ich im Libanon das Studium der Betriebswirtschaft, welches ich aufgrund des ausgebrochenen Krieges wieder abbrach. 1979 hat mir in der BRD ein Freund empfohlen, in Wien auf der Wirtschaftsuniversität zu studieren, was ich auch tat, jedoch aus familiären Gründen abermals aufgab. 1982 heiratete ich und übersiedelte von Wien nach St. Pölten. Da es mir finanziell nicht möglich war weiter zu studieren, war ich als Kolporteur bei Mediaprint tätig und habe mich bis zum Gebietsleiter-Stellvertreter hinaufgearbeitet. In den Jahren 1985 bis 1990 arbeitete ich als Kellner. Da ich meine Träume und Wünsche realisieren wollte, besuchte ich Kurse in Englisch und Marketing und war selbst als Arabisch-Lehrer beim WIFI tätig. 1991 bewarb ich mich bei der ÖMV als Tankstellenpartner. Seit 1992 betreibe ich diese große Tankstelle in St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet, daß mir die Arbeit und meine Aufgaben Spaß machen, ich mit neuen Aufgaben konfrontiert werde und natürlich Lob und Anerkennung erhalte. Das gilt für den persönlichen, aber auch wirtschaftlichen Bereich meines Lebens. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, gewissermaßen schon. Ich bin zwar nicht in Österreich geboren, habe aber die österreichische Staatsbürgerschaft. Ich fühle mich sowohl als Österreicher als auch als Ägypter. Heute habe ich einen gut florierenden Betrieb in Österreich, was bei der heutigen Wirtschaftslage nicht leicht ist. Ich habe vie-

les begonnen und nie zu Ende gebracht, doch in den letzten sieben Jahren ist es mir dann endlich gelungen, worauf ich sehr stolz bin. Trotz dieser positiven Situation weiß ich, daß ich mich weiterhin entwickeln muß, um noch erfolgreicher zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das sind mehrere Faktoren. Meine Firma ist ein Dienstleistungsbetrieb, in dem Kundennähe sehr wichtig ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Im Dienstleistungsbetrieb ist Freundlichkeit den Kunden gegenüber sehr wichtig. Und das täglich von sechs bis zweiundzwanzig Uhr. Ich kann mir keine Mitarbeiter leisten, die durch unfreundliches Auftreten meine Kunden vergrämen. Es ist eine starke Persönlichkeit notwendig, aber auch Sauberkeit und Teamfähigkeit. Es ist mir sehr wichtig, daß der Mitarbeiter im Sinne des Unternehmens arbeitet. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube ein guter Chef zu sein, was ich manchmal auch höre. Meinen Mitarbeitern gegenüber bin ich sozial und hilfsbereit. Da wir selten gemeinsam die Freizeit genießen, versuche ich dies mit Ausflügen oder gemeinsamen Abendessen zu kompensieren. Da nur zufriedene Mitarbeiter gute Arbeit leisten, stehe ich ihnen sehr nahe und honoriere ihre Leistungen. Würde ich meine Wut auf die Mitarbeiter auslassen, würden diese die Wut an die Kundschaft weitergeben, was nicht in meinem Interesse liegt. Das Klima in unserer Firma ist sehr locker. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Ruhe beziehe ich aus dem Privatleben. Die Entspannung für den Beruf hole ich mir, wenn ich bei meiner Frau und meiner Tochter bin. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Die Niederlagen der letzten acht Jahre sind kaum der Rede wert. Davor, als es noch wirkliche Tiefschläge gab, sagte ich mir immer „Das ist ganz menschlich, wichtig ist nur, was ich daraus mache". Ich bin aus jedem Tief stärker herausgekommen. Für kurze Zeit machen mich Niederlagen betroffen, ich stecke sie aber relativ schnell weg. Ich analysiere zuerst und ziehe danach die Konsequenzen, egal ob wirtschaftlich oder privat. **Wie lauten Ihre persönlichen Ziele?** Ich möchte meinen Betrieb weiterhin erfolgreich führen wie bisher und bin eigentlich auch sehr zuversichtlich. Ich habe mir auch meine wirtschaftlichen Ziele erreichbar gesteckt und möchte jedes Jahr einen größeren Polster schaffen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich arbeitete für meinen Erfolg, der durch Anerkennung sichtbar wird. Anerkennung ist sehr wichtig. Stimmt der wirtschaftliche Erfolg und die Anerkennung, bin ich zufrieden und kann mich als erfolgreich betrachten. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Die Zeit für Unternehmensgründungen ist leider nicht mehr so leicht wie früher. Vor allem in der Anfangsphase muß man auf einiges verzichten. Es ist unumgänglich, sich mit seinem Betrieb zu identifizieren und alles andere hintanzustellen. Man darf keine Zugeständnisse machen und muß sich mit aller Kraft auf die Realisierung der Ziele konzentrieren. Geduld und Lernbereitschaft sind ebenso wichtig.

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✱ El-Masri Attia

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Attia El-Masri Restaurant „Couscous"., 1090 Wien, Grünentorg. 19. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1966, Ismailia. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Hobbies: Fußball, Squash, Volleyball.

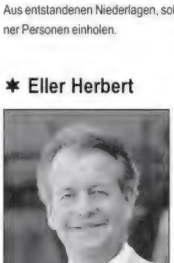
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus Ägypten, war Profifußballspieler in der Nationalmannschaft, nebenbei Masseur und Squashtrainer. In Österreich wurde ich 1992 in der Unterliga vertraglich verpflichtet, seit 1993 bin ich in der Gastronomie tätig - zuerst als Kellner und später als Barkeeper. 1998 beschloß ich mich selbständig zu machen. Die Motivation dazu war, ein Stück Orient ägyptischer Prägung, in Form eines Lokales nach Wien zu bringen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Erfolg liegt in der kleinen, familiären und behaglichen Atmosphäre des Lokales. Ich versuche nicht, nach den österreichischen Vorlieben zu schielen, sondern folge mit schlichter Konsequenz den kulinarischen Traditionen meiner fernen Heimat. An meiner Person erfolgversprechend ist die offene Art, mit der ich Menschen begegne. **Ihre Ziele?** Den Bekanntheitsgrad zu steigern und die Menschen für meine Eßkultur zu gewinnen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus der sehr harmonischen Beziehung zu meiner Frau, auf die ich sehr stolz bin. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein braucht man ein Ziel und den Versuch dieses auf dem kürzesten Weg, auch mit Erschwernissen zu erreichen. Aus entstandenen Niederlagen, sollte man lernen und den Rat erfahrener Personen einholen.

✱ Eller Herbert



● Steckbrief

Beruf: Stadtzimmermeister. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Josef Eller Stadtzimmermeister GmbH., 1234 Wien, Anton Freunschlagg. 53-57. Geboren - Datum, Ort: 16. Oktober 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helika. Mitgliedschaften: Lions-Club. Hobbies: Reisen, Politik, Kultur, Briefmarken sammeln, Tennis, Skifahren, Golf.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einer Unternehmerfamilie. Mein Großvater gründete 1900 eine Tischlerei, die aus einem Kaufmann, Herrn Mück, einem Fachmann, meinem Großvater, und einem Geldgeber, Herrn Jacob Schidler, bestand - „Mück, Eller & Co.". Als 1935 der Großvater verstarb, übernahm mein Vater den Betrieb. Da ich von drei Geschwistern der einzige Sohn bin, war klar, daß ich in den Familienbetrieb einsteigen werde. Zuerst absolvierte ich die HTL für Hochbau und studierte dann Innenarchitektur. Als mein Vater einen Blinddarmdurchbruch erlitt, mußte ich 1978 die Firma übernehmen. Trotz meiner guten Ausbildung absolvierte ich eine Lehre zum Zimmermann und schloß mit der Meisterprüfung ab.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Das kann ich nicht eindeutig beantworten. Ich wollte mit 50 Jahren wirtschaftlich unabhängig sein, nicht mehr arbeiten müssen und trotzdem den gewünschten Wohlstand erhalten. Das ist mir nicht gelungen, dafür gibt es aber auch Gründe. Von den 60er Jahren bis in die 80er Jahre florierte die Baubranche und dann kam die Rezession, deren Auswirkungen jeder zu spüren bekommt. Andererseits schaffte ich es in kurzer Zeit einen guten Zugang zu den Kunden zu finden und den Ruf unseres Unternehmens, als solider und seriöser Geschäftspartner zu stärken. Parallel dazu entwickelte sich meine politische Karriere, ich übte wichtige Funktionen aus - Landes- und Bundesinnungsmeister, Bundessektionsobmann bei der Wirtschaftskammer Österreich. Ich wurde für diese Posten ohne jegliche Protektion nominiert und erfüllte erfolgreich die mir anvertrauten Aufgaben. **Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg?** Ein hohes Ziel zu setzen und konsequent, mit großer Selbstdisziplin und Pflichtbewußtsein an diesem Ziel zu arbeiten. Wozu ich ermahnen muß ist, den Menschen bei diesem Prozeß nicht zu vergessen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit, Ansehen (Prestige), finanzielle Unabhängigkeit und die Möglichkeit als Vorbild für das Umfeld zu erscheinen. **Haben sich Ihre Werte gewandelt?** Als junger Mensch glaubte ich an Ideale, mit zunehmendem Alter glaubt man, diese Ideale verwirklichen zu können, dann kommt die Zeit, wo man begreift, daß ohne finanzielle Absicherung, die Möglichkeiten äußerst beschränkt sind - und so verwandelt sich ein Idealist zu einem Kapitalisten. Jetzt sind die Ideale zurückgekehrt - Familie, Interessen, denen man nachgehen kann, die Möglichkeiten und Präferenzen, die man sich im Geschäft aussuchen kann - ich mache vorwiegend das, was mir Spaß macht und kann meine Aufträge selbst bestimmen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Patriarchalisch, aber ich bleibe dabei ein sozialer Chef. Ich weiß es zu schätzen, daß einige Mitarbeiter bereits seit Jahrzehnten bei uns sind. Ich fördere die Entwicklung meiner Mitarbeiter und das resultiert in immer verantwortungsvolleren Aufgaben, die sie bekommen und die entsprechend entlohnt werden. Wir haben Mitarbeiter, die sich vom Lehrling zu leitenden Positionen hinaufarbeiten. Für die Lehlingsausbildung bekamen wir sogar das Staatswappen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Sich Visionen aufzubauen und zu versuchen, diese umzusetzen. Eigendynamik zu entwickeln, aber auch auf „konservative" Ratschläge von Senioren zu hören, dadurch können manche Fehler vermieden werden. An Ideale oder an Menschen zu glauben und mit dem Umfeld so umzugehen, wie man sich wünscht, von anderen behandelt zu werden. Konsequent und fleißig zu sein und Impulse mit den Überlegungen zu verbinden.

✱ Ellinger Manfred

● Steckbrief

Beruf: Ferlacher Büchsenmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Manfred Ellinger Büchsenmachermeister., 2231 Strasshof, Lindeng. 3. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Patrick (1992) und Denise (1995). Eltern: Manfred und Ingrid. Mitgliedschaften: Schützenrat bei der Schützengilde Prottes. Hobbies: Beruf, Motorradfahren, Sportschütze.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Bereits im Alter von 14 Jahren verließ ich meinen Heimatort Strasshof, um in Ferlach die vierjährige Fachschule für Büchsenmacher und Schäfter zu absolvieren. Da ich an dem mir angebotenen Internatsaufenthalt keinen Gefallen fand, setzten meine Eltern in mich großes Vertrauen und mieteten eine Wohnung. Mit viel Eifer schloß ich 1986 meine Ausbildung ab. Während meiner schulischen Laufbahn fertigte ich sämtliches Werkzeug, welches bis heute noch in Verwendung ist, an und lernte also das Handwerk des Büchsenmachers von der Pike auf. Nach Absolvierung des Wehrdienstes kehrte ich zurück nach Ferlach, um in die Meisterprüfungsvorbereitungszeit einzutreten. Der kürzeste Weg wurde von mir eingeschlagen, und ich hatte somit 1989 mit 20 Jahren die Meister- und Konzessionsprüfung. Anfänglich in Ferlach verbleibend, und in Verkauf, Organisation und Werkstättenbereich tätig, faßte ich 1990 den Entschluß, mich in meiner Heimat niederzulassen und erwarb ein Grundstück. Ebenfalls wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit, jedoch mit anfänglicher Unterstützung meines Vaters, der ebenfalls begeisterter Jäger ist. Bis dato führe ich mein Unternehmen, zu dem Waffenerzeugung und -reparatur, Munition, Jagd- und Anglerzubehör und der Verkauf von Waffen gehört - auf die Jägerschaft zugeschnitten. Von Beginn an schuf ich mir ein zweites Standbein und wurde in einer namhaften Firma

Copyrighted material

Industrieanlagenmonteur, absolvierte zahlreiche Kurse, legte Prüfungen zum Schweißmeister und Schweißtechnologen ab. Ich vollzog einen Firmenwechsel und bin nun im Zweitberuf im Bereich Qualitätssicherung tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften, die für meinen Erfolg ausschlaggebend sind, finden sich in der Offenheit gegenüber den Mitmenschen, in der individuellen Beratung und Betreuung der Kunden, in der permanenten Präsenz und in einem hohen Maß an Ehrlichkeit, das alles bringeich den Interessierten entgegen. Wichtigster Faktor ist jedoch die überaus große Freude an meinem Beruf. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Mein Unternehmen möchte ich weiterhin aufbauen und ein umfangreiches Warenpotential anbieten, um eine hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Die schöpfe ich aus der Harmonie und dem Verständnis, das mir meine Gattin entgegenbringt. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Wenn einerseits die Kunden mit der von mir erbrachten Leistung zufrieden sind und wenn andererseits das Gelingen eines Werkstückes Freude macht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Grundvoraussetzung sehe ich in einer fundierten Ausbildung. Man muß aber auch offen und erfahren sein und das ganze Leben lernbereit. Man muß individuellen Leistungen vertrauen und das eigene Ziel selbstsicher verfolgen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich blicke optimistisch in die Zukunft.

✱ Elmecker Christoph Mag. art.

● Steckbrief

Beruf: Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mag.art. Christoph Elmecker, Mag.art. Markus Reuter - Designer., 1070 Wien, Kircheng. 18/16. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1955, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Valerie (1986) und Clemens (1988). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachliteratur. Mitgliedschaften: Berufsverband der Designer Austria.

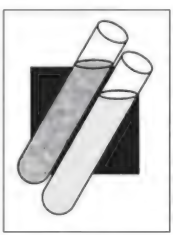
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Grafischen Lehr- und Versuchsanstalt 1979, studierte ich an der Hochschule für angewandte Kunst, besuchte die Meisterklasse von Prof. Hollein und schloß 1985 mit Diplom ab. Nebenbei arbeitete ich bei verschiedenen Architekturbüros (unter anderem bei Prof. Hollein). Nach dem Studienabschluß war ich im Bereich Ausstellungsgestaltung tätig. Dies war - gemeinsam mit einem Studienkollegen - 1985 der Einstieg in die Selbständigkeit. Wir bewegen uns in den Bereichen Ausstellungsgestaltung, Produktdesign und Grafikdesign, z.B. „Gold und Macht" - Künstlerhaus 1986, „Erotik" - Hermesvilla 1990, „Bollwerk Forchenstein" Landesausstellung im Burgenland 1993, OMV Messestand 2000, Möbelprogramm „FINALMENTE" für Leitner, Corporate Design für das Österreichische Theatermuseum, „1948" - Historisches Museum Wien 1998,

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Fähigkeiten befinden sich nicht so sehr im kommerziellen Bereich sondern eher im kreativ-analytischen Bereich (ein Thema optimal umsetzen und präsentieren gepaart mit einem hohen Maß an Konsequenz). Bei der Betreuung und Beratung wird der Individualität hoher Stellenwert beigemessen, um eine überzeugende Lösung anzubieten. Das mittlerweile erworbene Know-how bietet ausschlaggebende Vorteile. Jedoch ist der wesentliche Bestandteil unseres Erfolges in der Teamarbeit zu suchen. Das einander Ergänzen und aufeinander Verlassen macht uns stark und erfolgreich. **Ihre Ziele?** Möglichst an das Limit heranzugehen - mit viel Zeiteinsatz und geringem Profitdenken - eher das Ergebnis kundenorientiert zu betrachten. Im Bereich Produktdesign gehen unsere Bemühungen in jene Richtung dieses verstärkt zu aktivieren - im speziellen am Sektor Möbel. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Motivation heraus gute Lösungen zu finden. **Was ist für Sie Erfolg?** Dieser liegt in der eigenen Zufriedenheit und in der Überzeugung, gut gewesen zu sein - natürlich auch in der Anerkennung. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg liegt im Hineinhören ins Innerste, um seine Fähigkeiten herauszufiltern und diese mit Konsequenz auszubauen und zu entfalten. Mit einer fundierten Ausbildung hat man eine optimale Basis, findet jedoch nicht das Auslangen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Den Versuch starten, diese zu analysieren, sie mit Selbstkritik bearbeiten und für zukünftiges Handeln daraus lernen - nicht aufgeben, eher positive Kritik daraus leiten. **Ihre Vorbilder?** Charles Eames, ein amerikanischer Designer, welcher in den 50er und 60er Jahren in der Kreation von Möbel beheimatet war.

✱ Endler Thomas A.
Primarius, Univ.-Doz. Dr.



● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Labormedizin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Labor Dr. Endler., 1090 Wien, Michelbeuerng. 1a. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Schöpferische Akte: Verschiedene Artikel über die Themenbereiche Collagen und Rheumatologie, Fettstoffwechsel, Proteinstandardisierung, Hochauflösende zweidimensionale Elektrophorese,

Laborорganisation; Gastredner bei zahlreichen nationalen und internationalen Veranstaltungen. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Labormedizin, N.Y. Academy of science, Österreichische Gesellschaft für klinische Chemie, Österreichische Gesellschaft für Immunologie und Allergologie, Österreichische Gesellschaft für Rheumatologie, Österreichische Gesellschaft für Diabetologie, Deutsche Gesellschaft für Elektrophorese, American Association for Clinical Chemistry, Mayo Clinic Alumni Society, Offizieller Delegierter Österreichs zur CEN TC 140 (European committee of standardisation in laboratory medicine). Hobbies: Musik, Theater, Skifahren, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1967 und dem Präsenzdienst studierte ich bis 1975 Medizin. Von 1975-77 war ich Assistent am Uni-Institut für Immunologie (Prof. C. Steffen), von 1977-79 an der 1. Universitätsklinik unter Prof. P. Deutsch und von 1979-87 am Institut für Klinische Chemie und Labormedizin an der Uni Wien. 1982 bekam ich die Zulassung als klinischer Pathologe und hatte von 1983-85 ein Stipendium an der Mayo Klinik (Rochester) und der University of Pennsylvania (bei Prof. D.S. Young). 1986-90 war ich Leiter des medizinischen Labors im Wiener UN-Hauptquatier und seit 1987 Leiter des Zentrallabors im Kaiserin Elisabeth Spitals. 1987 habilitierte ich in Klinischer Chemie und Labormedizin und habe seither meinen Lehrauftrag an der Uni Wien. 1990 eröffnete ich zusätzlich meine eigene Ordination (Medizinlabor) im 9. Bezirk.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Karriereleiter hinaufzusteigen, Akzeptanz durch die Öffentlichkeit und das Erreichen von Zielen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin in allen Bereichen weitergekommen und werde akzeptiert. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Im Großen und Ganzen, Ja. Es gibt natürlich immer Kritiker und solche, die den Erfolg neiden und sich vorstellen es selbst besser machen zu können.

Wobei haben Sie erfolgreich entschieden? Auch kleine Entscheidungen können oft eine große Tragweite haben, es kommt darauf an, was man daraus macht - letztlich ist dann jede Entscheidung eine Schlüsselentscheidung. Mein USA-Aufenthalt hatte sicher eine Schlüsselstellung, weil ich dort viele neue Sachen lernte, meinen Horizont erweiterte und es mir viele soziale Kontakte brachte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In erster Linie Konstanz, das heißt beharrliches Weiterarbeiten, zum Teil auch Zufall, wobei sicher auch das soziale Netz, Ausbildung, fachliches Können und Persönlichkeit eine Rolle spielt. Ich habe mich auch zum richtigen Zeitpunkt mit den jeweils richtigen, relevanten Themen auseinandergesetzt, das heißt Erkennen von Problemen und daran konsequent weiterarbeiten. Vor 15 Jahren begann ich mich mit dem Thema Cholesterin und Fettstoffwechsel auseinanderzusetzen und vor rund zehn Jahren begann ich das Problem der Proteinstandardisierung in Angriff zu nehmen, das soll heißen, ich zeigte die Probleme bei der Bestimmung auf und standardisierte es durch eine einheitliche Norm. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Bei der Medizin landete ich wie im Lotto, ich habe mir auch andere Studienrichtungen überlegt. Die Immuno war für mich interesssant, letztlich war aber auch hier Zufall dabei. Man muß nur daraus das beste machen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Um beruflich weiterzukommen muß die Familie funktionieren, sonst hat man keine Zeit für den Beruf.

Welche Rolle spielen die Mitarbieter? Kollegen müssen stimulierend wirken, besonders in der Forschung, in der man ja immer wieder Neuland betritt und nicht weiß was herauskommen wird. Ich sehe mich eher als Teamworker. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Qualifikation und Persönlichkeit.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Vorbildwirkung, Dynamik, neue Dinge ins Rollen zu bringen, in Krisensituationen hinter ihnen zu stehen, sie in Fachbereichen zu schulen und die Miteinbeziehung in Entscheidungen.

Kennen Sie Niederlagen? Wenn ich mit meinen Vorstellungen nicht durchkomme empfinde ich das als Niederlage. **Wie gehen Sie damit um?** Ich versuche sie entweder wegzustecken, eine Alternative zu finden oder versuche meine Vorstellung auf die eine oder andere Art doch durchzubringen. Welche Möglichkeit ich wähle ist von der Situation und meiner eigenen Überzeugung abhängig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den positiven Erfolgen und der Akzeptanz meiner Arbeit. **Ihre Ziele?** Es soll immer positiv weitergehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch Feedback aller Gruppen (Patienten, Kollegen, Ärzte, Mitarbeiter und Autoritäten). Daran kann ich sehen, daß man Erfolg hat und initierte Sachen auch funktionieren. **Ihr Lebensmotto?** Mein Ziel ist glücklich zu sein.

Haben Sie Vorbilder? In der Familie ist es mein Vater und Großvater, sie waren erfolgreiche Mediziner, und in meinem fachlichen Bekanntenkreis. **Anmerkung zum Erfolg?** Um in der modernen Zeit mit den laufenden Umstrukturierungen (EU-Beitritt, Globalisierung, Wirtschaftlichkeitsstreben) zurechtzukommen, muß man neue Wege suchen und auch finden. In der Labormedizin ergeben sich durch die Rationalisierung ständige Umstrukturierungen - das Maschinenzeitalter hat hier voll begonnen; dabei darf man den Menschen aber nicht vergessen. Unsere Tätigkeit wird oft als Maschinenarbeit abgestempelt, weil wir konkrete Zahlen liefern - aber kaum einer überlegt, wie wir zu den Zahlen kommen. Auch der Trend zur Zentralisierung ist neu. Das Zusammenlegen von Labors scheint global gesehen für die Wirtschaftlichkeit günstig zu sein, nicht aber für die Medizin. Hier sind wir derzeit in einer kritischen Phase. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Breite Ausbildung, sich nicht zu sehr zu spezialisieren und bereits während des Studiums auf die soziale Komponente und Persönlichkeitsbildung Wert legen. Es sieht so aus, als würde man künftig alles verkaufen müssen und muß sich als Persönlichkeit durch Auftreten, etc. als Verkäufer schulen. Auch sollte man schon in der Schule verstärkt in Projekten arbeiten um Teamfähigkeit, das Zusammenführen einzelner Fachbereiche und das Setzen von Zielen zu lernen.

Copyrighted material

✶ Engel Heinz-Peter

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Leiter. Tätig bei: Verein zur Förderung junger Theatertalente., 1070 Wien, Myrtheng. 4. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1970, Mödling. Mitgliedschaften: Obmann des Trägervereins der Schule. Hobbies: Privatsender.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der sechsten Klasse AHS brach ich die Schule zugunsten des Theaters ab und begann am Badener Stadttheater (von Statisterie über kleine Rollen bis zur Regieassistenz). Gleichzeitig Beginn einer Schauspielausbildung (1990-93), welche ich mit dem Reifediplom abschloß. Im kleinen Rahmen der Theaterbühne 21 startete ich als Aladdin in „Die Wunderlampe". Schon während meiner Schauspielausbildung hatte ich den Gedanken eine eigene Musicalschule zu führen. Da 1994 das Tanz- und Gesangsstudio des Theater an der Wien schloß, bot sich die Gelegenheit, mit den vorhandenen Lehrern und Schülern meine Vorstellung zu verwirklichen. Somit gründete ich 1995 diese Schule, welche eine staatlich anerkannte Berufsausbildung in Schauspiel, Gesang und Tanz nach amerikanischem Muster - was das Beherrschen aller drei Fachbereiche bedeutet - bietet. Ich beschäftige 22 namhafte Lehrer wie Ballettlehrer vom Moskauer Staatsballett, Gesangslehrer vom Broadway, weiters Tanzlehrer vom italienischen Fernsehballett sowie vom Musical „Tanz der Vampire". Bis dato leite ich diese Schule, wobei ich mich zur Zeit mit dem Standortwechsel in eine Fabrikshalle im 10. Bezirk beschäftige - in welcher wir Tanzsäle, Studios und Theaterräume gestalten. Sollte noch Zeit bleiben, spiele ich auch selbst. Mit unseren Schülern im Alter von 16 bis 26 Jahren, den Lehrern und Profis wie Pia Dowes, Karoline Vasicek produzieren wir zwei Mal im Jahr eigene Aufführungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften, welche für meinen persönlichen Erfolg ausschlaggebend sind, liegen in der Menschlichkeit, im Gewähren von Freiräumen, in der Möglichkeit des Mitgestaltens, in der Bereitschaft Probleme gemeinsam zu lösen sowie in der Teamarbeit. Ein weiterer wesentlicher Faktor liegt in meiner Zielstrebigkeit - am vorgenommenen Weg verbleiben, ohne nach links und rechts zu blicken, nie Angst empfinden. Für den Erfolg der Schule zeichnet ein wesentlicher Aspekt, die individuelle Ausbildung mit einem Lehrer-Schülerverhältnis von zwei zu eins, weiters eine freundschaftliche Basis gepaart mit einem sehr harmonischen Klima. **Ihre Ziele?** Den Ruf der Schule soweit auszubauen, das wir die besten am Markt sind. Teilweise ist uns dies schon gelungen, den Schülern die Möglichkeit zu bieten, im Job wirklich gut und konkurrenzfähig sein zu können und irgendwann keine finanzielle Sorgen zu haben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Feedback meiner Mitarbeiter und Schüler, der Weiterentwicklung dieser und aus dem Sehen des Erfolges. **Was ist für Sie Erfolg?** Das zu erreichen, was in meiner Vorstellung liegt. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Überlegung anstellen - was will ich, was stelle ich mir vor - und es dann einfach tun. Dieses große Ziel jedoch in Etappen zu erreichen suchen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nicht frustrieren lassen, eher aus der negativ Motivation - jetzt erst recht - Energie für zukünftiges Handeln nehmen. Irgendwo ist immer ein Licht. **Ihr Motto?** Möglichst viel vom Leben haben.

✶ Engelhardt Brigitte KommR.

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Vizepräsidentin. Tätig bei: Wirtschaftskammer Wien., 1010 Wien, Stubenring 8-10. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit G. Wilhelm. Kinder: Marie-Therese. Eltern: Dr. Heinrich Simon und Liselotte. Hobbies: Malerei, klassische Musik, Golf, Skilaufen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1965 besuchte ich die Hochschule für Welthandel. Danach setzte ich meine Studien in den USA zuerst an der Ostküste und anschließend in Kalifornien fort. Bei diesem zweijährigen Aufenthalt in den USA konnte ich mein Wissen vor allem in wirtschaftlichen Belangen vervollständigen. Gleichzeitig hatte ich die Möglichkeit, Einblick in die holzverarbeitende Industrie in den USA zu gewinnen, was mir später sehr nutzbringend war. Nach der Rückkehr 1969 unternahm ich noch vier Studienreisen nach Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien, um einen entsprechenden Überblick über die wirtschaftlichen Gegebenheiten und die europäische Marktentwicklung zu gewinnen. 1970 erfolgte der Eintritt in den elterlichen Betrieb. 1985 wurde ich in die Vollversammlung des Wirtschaftsparlaments der Wirtschaftskammer Wien gewählt, wo ich als Kammerrat verankert bin und nahm die Tätigkeit im Sektionstag der WKÖ auf. Seit 1989 führe ich den Titel Kommerzialrat und wurde als Laienrichterin beim Handelsgericht Wien tätig. 1990 wurde ich zur Sektionsobmann-Stellvertreterin der Sektion Industrie der WKW gewählt. Ebenso bin ich im Messe- und Ausstellungsausschuß tätig und fungiere als Schiedsrichterin im ständigen Schiedsgericht sowie im arbeitsrechtlichen Ausschuß. 1995 wurde ich zur Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Wien gewählt. Ich agiere ebenso als ordentliches Mitglied des Vorstandes in der Wirtschaftskammer Österreich und arbeite weiterhin in den Fachvertretungen und im Verwaltungsausschuß der

WKW, genauso wie im Österreichischen Nationalkomitee der Internationalen Handelskammer und im Vorstand der Industriellenvereinigung mit.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, daß ich die von mir gesteckten Ziele erreiche. Konkret bedeutet dies, den Menschen eine Hilfestellung zu geben, die Mitmenschen zu überzeugen (in meiner Kammertätigkeit). **Gab es Niederlagen?** Persönlich habe ich noch keine Niederlagen erlitten, aber in der beruflichen Praxis, insbesonders in meiner Funktion, bin ich damit öfters konfrontiert, dabei versuche ich die negative Situation ins Positive zu bringen, das heißt, Alternativen in Betracht zu ziehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung, aus meiner Familie und der starken Identifikation mit meinen Aufgaben. Bei der Erfüllung meiner Arbeiten trachte ich stets loyal zu handeln, kommt es zu unterschiedlichen Auffassungen, bemühe ich mich, eine für alle vertretbare Lösung zu finden. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Beide Bereiche haben für mich den gleichen Stellenwert. Trotz vollem Terminkalender will ich die Bereiche Familie, Unternehmen und Funktion nicht trennen und stehe jederzeit für jeden dieser Bereiche zur Verfügung. Ich bin in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen und war immer mit den Problemen eines Unternehmens konfrontiert. Eine Herzensangelegenheit ist das Thema Unternehmer, welches bereits in den Grundschulen behandelt werden sollte. Wirtschaft ist ein Thema, das im schulischen Bereich so gut wie nie vorkommt. Auf diesem Gebiet haben wir großen Nachholbedarf, für den ich mich verstärkt engagieren möchte. **Gab es Vorbilder?** Vorbilder sind für mich jene Menschen, die etwas bewegt haben und mit Überzeugung ihr Ziel verfolgt haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil sich meine persönliche Leistung, in breiter Anerkennung widerspiegelt. **Was war dafür ausschlaggebend?** Die Zieldefinition, die Zielverfolgung, eine positive Überzeugungskraft, Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und kommunikatives Verhalten. **Was ist Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Die Tätigkeit ist eindeutig wichtiger. Optimal ist eine Tätigkeit auszuüben, welche sich mit einer Position vereinbaren lätß. **Ihre Ziele?** Als Unternehmerin und Funktionärin bin ich bestrebt, Menschen zu motivieren, ihren Wohlstand und ihre Zufriedenheit zu steigern. **Ihr Tip für den Einstieg ins Berufsleben?** Bevor junge Menschen eine Berufswahl treffen oder mit einem Studium beginnen, sollten sie die Praxis kennenlernen. Sie sollten ihre Ferien dazu nutzen, in verschiedensten Sparten zu arbeiten, um ein möglichst großes Spektrum zu erlangen; dies sehe ich als sehr wesentlich.

✱ Entinger Richard

● Steckbrief

Beruf: Inhaber. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tennis Stramitzer., 1010 Wien, Bösendorferstr. 1/Mezzanin. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1947, Wien.

● Karriere

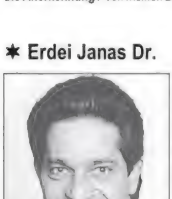
Wie war Ihr Werdegang? Ich war dreißig Jahre im Betrieb meines Bruders als Betriebsleiter tätig. Als der Betrieb aus wirtschaftlichen Gründen geschlossen werden mußte, überlegte ich mir, wie es weitergehen sollte. Im Zuge dessen, wurde ich vom Vorbesitzer des jetzigen Geschäftes angesprochen, ob ich nicht Interesse hätte, dieses zu übernehmen. Nachdem ich erfahren hatte, was sich dahinter verbarg, entschloß ich mich im Februar 1998, dieses eingesessene Geschäft, welches 1928 gegründet worden war, zu übernehmen. Ich wuchs dann immer mehr und mehr in das mir fremde Metier hinein, wobei dies sicherlich einerseits nur mit Hilfe meiner Lebensgefährtin Kitty Raninger möglich war, andererseits mir meine langjährige Praxis im Tennisspielen zugute kam.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehen wir, mit Freude an die Arbeit zu gehen, um die selbstgesteckten Ziele zu erreichen, Zufriedenheit zu erlangen. Weiters sieht meine Lebensgefährtin den Erfolg auch darin, daß sie es geschafft hat, sich ins Geschäft einzuarbeiten, was schließlich dazu geführt hat, daß jeder von uns sein eigenes Aufgabengebiet wahrzunehmen hat. Um dies zu erreichen, ist es notwendig, neben der fachlichen Kompetenz enormen persönlichen Einsatz aufzubringen. **Woher kommt die Kraft?** Einerseits aus der Erziehung, andererseits aus der eigenen Erfahrung. Eine harmonische Partnerschaft ist jedoch für uns der Grundstein für beruflichen und auch privaten Erfolg. Unser Motto ist: Wir wünschen, daß es den Leuten gut geht, dann geht es auch uns gut. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da wir unsere Visionen umsetzen konnten. Glück gehört aber auch dazu. **Wie konnten Sie Ihren Kundenstock ausbauen?** Durch Kompetenz, Service und Freundlichkeit. Daraus resultiert Mundpropaganda, dies ist die beste Werbung für uns. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf/Privatleben?** Tagsüber haben wir keine Zeit für Privatgespräche. Jeder hat, wie bereits erwähnt, seinen eigenen Aufgabenbereich. Der Abend jedoch gehört dem Partner. Wichtig ist, daß man das Privatleben effizient koordiniert. **Gab es Vorbilder?** Keine, wir haben die Ziele selbst definiert und auch überlegt, diese zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Konkurrenz um?** Man muß lernen, damit umzugehen. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** In der Seriosität und im Service.

Service steht bei uns an erster Stelle, das heißt da wir auch vor Ort tätig sind, z.B. verschiedene Tennisclubs betreuen. Wir nehmen den Tennisschläger vom Platz mit, bespannen ihn, und am nächsten Tag hat in der Konsument wieder. Auf Anfrage bringen wir unseren Kunden auch gern Bekleidung, Schuhe usw. mit. **Wie werden Sie vom beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß wir akzeptiert werden. Die Kunden schätzen unsere fachliche Kompetenz. Auch Kunden von der Konkurrenz wurden an uns verwiesen, dies spricht für uns. **Ihr Tip zum Erfolg?** Ich glaube, daß für die Selbständigkeit eine positive Partnerschaft die Basis für den beruflichen und privaten Erfolg darstellt. Sicherlich hat meine langjährige Branchenerfahrung als Tennisspieler hier den Einstieg etwas leichter gemacht. Auch meine Verhaltensweise gegenüber den ehemaligen Tennispartnern hat seine Auswirkungen auf mein Geschäft gehabt, sie zählen jetzt zu meinen Stammkunden. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von meinen zufriedenen Kunden.

✶ Erdei Janas Dr.



● Steckbrief

Beruf: Direktor. Funktion: Direktor. Tätig bei: Ungarisches Tourismusamt., 1010 Wien. Opernring 5/2. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1952. Familienstand: Verheiratet mit Kati. Kinder: Márton. Hobbies: Reisen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich das Wiener Theresianum absolviert hatte, lernte ich zunächst Nachrichtentechnik und besuchte die Hochschule für Gastgewerbe und Hotellerie in Budapest. Nach dem Abschluß begann ich bei der Pannonia Hotels AG, wo ich nach zwanzig Jahren in einer führenden Position war. Ich suchte schon hier die Herausforderung und fachliche Franchise-Partner im In- und Ausland und gründete in Wien die Panintern GmbH, eine Tochtergesellschaft der Pannonia AG, mit welcher ich schließlich das Hotel Pannonia International Wien plante, baute und zwischen 1989 und 1994 auch leitete. Zudem studierte ich nebenbei in Abendkursen an der Wirtschaftsuniversität und erwarb 1982 das Doktorat. Im Herbst 1994 stellte ich mich der fast aussichtslos scheinenden Aufgabe, das königliche Schloß Gödöllö nahe Budapest zu revitalisieren. Es fehlte an entsprechenden Geldmitteln, aber genau dies reizte mich. An der Spitze einer gemeinnützigen Gesellschaft machte ich mit hochmotivierten Mitarbeitern das Unmögliche möglich. Auch wenn die Arbeiten noch lange nicht abgeschlossen sind, erstrahlen heute doch große Teile des traditionsreichen Schlosses wieder in neuem Glanz, und es ist der Öffentlichkeit zugänglich. Von 1995 bis 1997 war ich der erste Generaldirektor der neustrukturierten Ungarn-Tourismus AG und entwickelte in dieser Zeit einen Marketingplan bis zur Jahrtausendwende. Ich konnte den Incoming-Tourismus um ca. 32 Prozent steigern und hinterließ ein gut strukturiertes System, als ich im Juli 1997 wieder in meiner zweiten Heimat, in Wien, die Zelte aufschlug, um die Nachfolge von Mag. Pal Kleininger als Direktor des Ungarischen Tourismusamtes anzutreten. Zwar war der Wunsch meines zwölfjährigen Sohnes Marton, wieder seine alte Schule in Wien zu besuchen, mit ausschlaggebend für diesen Schritt, vor allem aber drängte es mich wieder einmal, die theoretischen Erkenntnisse der ungarischen Jahre in die Praxis umzusetzen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet, Ziele zu setzen und auch zu erreichen, wobei diese Ziele eine Herausforderung darstellen sollen. Dies gelingt mit fachlichem Wissen. Erfolg ist Motivation für meine weiteren Aufgaben. Wichtig ist, daß man Erfahrung sammelt. Auch Wissen von anderen Personen kennenzulernen, ist für mich von Bedeutung, dabei ist darauf zu achten, daß man das Wissen nicht kopiert sondern adaptiert. **Gab es Niederlagen?** Ja, kleinere Rückschläge gab es. Daraus sollte man für die Zukunft lernen und darauf achten, daß dies nicht mehr passiert. Eine sachliche Analyse ist dabei unumgänglich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Noch nicht, ich bin aber am Wege dorthin. Ich habe zwar viele Teilerfolge aufzuweisen, habe auch viele Projekte begonnen, welche ich auf Grund verschiedener Umständen nicht zu Ende bringen konnte, z.B. Gödöllo. Besonders freut es mich, daß ich es schaffte, mein Heimatland vielen Urlaubern näherzubringen. **Was war speziell ausschlaggebend für die Teilerfolge?** Analytisches Denken und auch das Bewußtsein zu haben, daß Analyse auch mit Synthese in Zusammenhang steht. Auch Marketing-Strategien und meine Kreativität haben mir sicherlich geholfen. Ausdauer, so glaube ich, braucht man in jedem Job. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Wichtig ist für einen fast rund um die Uhr arbeitenden Menschen, daß es einen familiären Rückhalt gibt, dies setzt voraus, daß der Partner den Job akzeptiert. Da ich sehr zeitig die Wohnung verlasse und spät nach Hause komme, habe ich eine Lösung gefunden, damit auch meine Gattin bei mir sein kann: Sie arbeitet einige Stunden in der Woche im Büro mit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Dies ist für mich zur Zeit auf Grund der Tatsache, daß ich in Wien nur drei Mitarbeiterinnen habe, kein Thema. Früher in Ungarn hatte ich 80 Mitarbeiter, hier galt es zu kommunizieren, Ziele zu definieren und dies mit verschiedensten Motivationstechniken. Dies war für mich sehr lehrreich und stellt heute eine große Erfahrung dar. **Gab es Vorbilder?** Früher gab es in der Branche viele Vorbilder. Jetzt allerdings nicht mehr. **Was sind Ihre Ziele?** Mein großes Anliegen ist es, Ungarn vom Image des Urlaubslandes für ältere Menschen zu befreien, da auch für die Jugend eine Menge geboten wird. Hier führt mich der Weg in die Schulen, um das vielfältige Land als Exkursionsziel schmackhaft zu machen.

✶ Eselböck Walter

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Taubenkobel Walter

Eselböck., 7081 Schützen am Gebirge, Hauptstr. 33. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Barbara (1978) und Stephanie (1980). Hobbies: Gastronomie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Hotelfachschule, in der ich nicht wirklich glücklich war, da ich mit der herkömmlichen Gastronomie nichts anfangen konnte. Meinen jetzigen Bildungsstand auf dem Gebiet des Kochens habe ich mir autodidaktisch beigebracht. 1984 eröffnete ich den Taubenkobel.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Sich nicht einordnen zu müssen und aufmüpfig zu sein, ist für mich ein wesentlicher Bestandteil für außergewöhnliche Leistungen. Ich glaube, daß auch sehr viel von Großeltern und Eltern mitgegeben wird und die „Schmiede" im Elternhaus zu finden ist. Man muß an sich selbst glauben. Ganz wichtig ist, daß Erfolg nicht einseitig gesehen wird. Nur der, der sich in allen Bereichen seines Lebens bewährt, das heißt im Beruf, in der Familie, im Umgang mit seiner Frau und den Kindern, ist für mich erfolgreich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin seit ca. zwei Jahren zufrieden, weil mir das vorher erwähnte, gelungen ist. Ich führe seit 22 Jahren eine gut funktionierende Ehe, habe einen innigen Kontakt zu meinen Kindern und ein Geschäft das läuft. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie sind genauso wie der Erfolg ein Bestandteil des Lebens und gehören dazu wie der Tod. Kritik ist wichtig, aber je weniger angreifbar man ist, desto weniger wird man kritisiert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde beneiden mich, weil ich das mache, was ich will. Mitarbeiter sehen mich als kompromißlosen Fanatiker, der professionelle Einstellung voraussetzt. Meine Familie schätzt, daß ich meine Kräfte auf das konzentriere, was im Moment wichtig ist: heute Familie, morgen Geschäft, das heißt, Einordnung zum richtigen Zeitpunkt. **Ihr Erfolgsrezept?** Mach das, was dir Spaß macht, mit Freude und Enthusiasmus, dann kann nichts schiefgehen. Ich bin Gastgeber aus Leidenschaft. Meine Gäste wollen dazugehören und anerkannt sein, solange sie da sind. Der Gast läßt sich nicht betrügen, wenn er begeistert ist, ist der Preis zweitrangig. Zudem kann ich durch Erfahrung die Professionalität der Mitbewerber erkennen und für mich umsetzen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Zu einer Zeit, zu der alles um den Neusiedler See auf Massentourismus ausgerichtet war, habe ich ein Lokal aus der Region für die Region eröffnet. Zuerst waren die Einheimischen skeptisch, dann auf meinen Erfolg neidig. Heute identifizieren sie sich mit unserem Lokal. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Chi Gong, Tai Chi, bewußte Ernährung (kein Schweine- und Rindfleisch), viel Gemüse und Säfte. Vor zwei Jahren habe ich mein Leben intuitiv verändert und auch das Rauchen aufgegeben. **Ihre Ziele?** Ziele verändern sich im Leben. Die letzten 20 Jahre wurde nicht auf wirkliche Lebensqualität geachtet. Es ist großartig, was man mit eigener Konzentration erreichen kann, wenn man mental Kraft und Energie aus der Natur aufnehmen kann. **Ihr Lebensmotto?** Wenn man den Menschen gegenüber großzügig ist, dann bekommt man das zehnfach zurück. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jungen brauchen keinen Rat, sie sind besser als wir. Aber Vertrauen, menschliche Wärme und das Miteinander sind wesentliche Bestandteile unserer Gesellschaft. Familienzusammenhalt ist wichtig für unsere Kultur, denn das Singledasein bedroht die Kommunikation. Erfolg ist, wenn man mit Popularität umgehen kann und er ist nicht vorhanden, wenn menschlich viel auf der Strecke bleibt.

✱ Eßbüchl Viktor Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Gschf. Tätig bei: Schrack Energietechnik GmbH., 1235 Wien, Seybelg. 13. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1961, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Satzinger. Kinder: Carina und Verena (1987). Eltern: Hilde und Werner. Hobbies: Motorrad, Fischen, handwerkliche Tätigkeiten im Haus.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einer nicht sehr begüteten Familie, wo ich aber eine sehr gute Erziehung genoß und wo es mir an nichts fehlte. Ich entdeckte relativ früh meine Neigung zur Technik, wählte also folgerichtig meine Ausbildung und besuchte die HTL, die damals neu eröffnet wurde. Wir haben zusammen mit den Lehrkräften sozusagen die Schule aufgebaut und waren quasi Aushängeschild. Von 19 Absolventen des ersten Jahrganges erreichten 90% leitende Positionen. Da ich während der Ferien immer arbeiten ging, lernte ich den überaus wichtigen Umgang mit Geld. Nach dem Abschluß der HTL absolvierte ich das Bundesheer und begann dann bei der Firma „Vogel", wo meine praktische Arbeit im Verkauf (technischer Bereich) anfing. Jede Ausbildung muß durch die Praxis ergänzt werden. Ein Lehrer von mir sagte: „Du mußt nicht alles wissen. Du mußt nur wissen, wo man nachschlagen kann". Daher ist es meine Überzeugung, daß man jedem „Newcomer" die Chance zum Lernen geben muß. Nach einenhalb Jahren wechselte ich zur Firma „Schrack", wo ich im technischen Verkaufsinnendienst begann, und fand dort meinen Mentor. Das war der damalige Verkaufsleiter, der mich trotz Widerstand des Bereichsleiters einstellte. Vom Innendienst kam ich in den Außendienst, dann betreute ich Großkunden und als mein Mentor Geschäftsführer wurde,

beauftragte er mich mit der Verkaufsleitung. 1996 schied er aus der Firma aus und ich wurde einer der drei Geschäftsführer. Wir sind ein Mittelbetrieb mit 300 Mitarbeiter, 830 Millionen Schilling Jahresumsatz (50% davon im Exportbereich) und waren in unserer Branche Vorreiter für Geschäfte mit Osteuropa, wo wir sogar Tochterfirmen gründeten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Man sagt mir ein offenes und freundliches Wesen nach. Ich kann mit Leuten gut reden und kann mich auf Situationen gut einstellen. Ich besitze Teamgeist und versuche immer Meinungen aus der Gruppe herauszufiltern, um dann den optimalen Weg zum Erfolg zu definieren. Mein Ziel ist es den Mitarbeitern zu helfen, sich mit unserer Strategie zu identifizieren. Nach dem Motto: „Make to my baby" und sie für die Umsetzung unserer Vorhaben zu begeistern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch eine ertragsorientierte Provision. Wir leben ausschließlich von den Kunden (alle werden aus diesen Einnahmen bezahlt) und wenn es uns gelingt gut zu verkaufen, dann verdienen wir alle gut. Manchmal bringen mir die Außendienstmitarbeiter fertige Lösungen, die sie bereits mit Kunden besprochen haben, und dann erfolgen auch gute Abschlüsse. Mein Anliegen ist es, jeden Mitarbeiter zu einem eigenständigen Unternehmer zu erziehen. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Durch Systemlösungen, die wir den Kunden anbieten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn man einen großen Anteil an Mitarbeitern hat, die man erfolgreich gemacht hat, dann hat man selbst Erfolg. Unsere langjährigen Mitarbeiter dokumentieren unsere niedrige Fluktuation und darin sehe ich meinen Erfolg begründet. Die Beständigkeit und Sicherheit, die unser Unternehmen garantieren kann, betrachte ich auch als meinen Erfolg. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Rückhalt. Ich bin glücklich verheiratet, meine Frau unterstützt mich in allen meinen Vorhaben, gibt mir das Gefühl, daß meine beruflichen Erfolge für die Familie von Bedeutung sind und nimmt mir die Arbeit in der Familie ab. Sie ist zuständig für die Erziehung der Kinder, für die Finanzen, wobei ich nach Möglichkeit auch meinen Beitrag zur Erziehung unserer Kinder leiste. Wir haben mit unseren Töchtern eine liebevolle Beziehung und versuchen ihnen die wichtigsten moralischen Werte des Lebens zu vermitteln. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Probleme sind für mich eine tägliche Herausforderung, durch Probleme wächst man. Durch die Problemlösung bekommt man neue Denkanstöße und einen besseren Einblick in die Materie. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Ruhe, aus der Gabe die Dinge aus der Distanz zu betrachten und aus meinen Hobbies. Ich fahre mit meiner Frau Motorrad, ich arbeite sehr gerne manuell in unserem Haus und meine Familie bedeutet für mich eine Energiequelle.

✶ Essmeister Erwin

● Steckbrief

Beruf: Schlossermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Der mobile Schlüsseldienst., 1150 Wien, Schweglerstr. 56. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1965, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Luzia. Kinder: Felix (1993). Hobbies: Motorradfahren, Modellbau, Beruf.

Flexibilität, Kreativität und Problemlösungen für Kunden schaffen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Obwohl ich 1983 nach dreieinhalb Jahren des Lernens als Maschinenschlosser dachte, ich hätte genug Wissen erworben, entschloß ich mich dann doch den Meisterkurs und einige Seminare zu absolvieren. Heute, 1999, bin ich schon seit drei Jahren Unternehmer.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg muß jeder für sich selbst definieren. Alles was ich mir durch eigene Anstrengung schaffe ist für mich Erfolg. Das heißt, Ziele stecken, auf das Ziel hinarbeiten, Ziele erreichen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wesentlichste Entscheidung war, mir zu sagen: „Ich pfeife darauf jeden Tag um 7 Uhr mit Arbeit zu beginnen, um 16 Uhr nach Hause zu gehen und das Gefühl zu haben; „hinter mir die Sintflut" - ich mache mich jetzt selbständig." Der Erfolg gibt mir recht: Ich bekomme immer mehr Aufträge, beschäftige bereits eine Bürokraft und auch schon einen Leiharbeiter und wir sind alle bis über den Kopf ausgelastet. Also diese Entscheidung für die Selbständigkeit war offensichtlich nicht falsch. **Sehen Sie Freunde erfolgreich?** Die Distanz zu diesen Personen ist zu groß und ich suche auch nicht den Kontakt. Ich bin nicht daran interessiert mir von anderen Leuten Bestätigungen über meinen Erfolg einzuholen. In den letzten Jahren hat sich vieles geändert, was meine Freunde betrifft. Manche glauben ich wäre jetzt etwas Besseres, weil ich selbständig bin. Dem ist natürlich nicht so, denn arbeiten muß ich mehr als früher und habe jetzt auch ungleich mehr Verantwortung. Wenn meine Freunde glauben, ich sei jetzt etwas Besseres, so muß ich sie in diesem Glauben lassen. Ich kann nicht mehr tun, als versuchen die Freundschaft aufrecht zu erhalten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr flexibel und es wird bei meiner Tätigkeit ein große Menge an Kreativität verlangt. Ich habe z.B. einem Kunden eine Problemlösung geschaffen, die vier andere Schlosser vor mir nicht lösen konnten. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Meine jetzige Position war sicher nicht geplant. Die Erkenntnis mich selbständig zu machen kam, als ich bemerkt habe, daß ich kein Teammensch bin und nicht mit anderen zusammen arbeiten kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Meinen jetzigen Status kann ich für mich durchaus als Erfolg bezeichnen. Es hat sicher in der Vergangenheit Personen gegeben, die mir nicht sehr viel zugetraut haben. Allen Spöttern zum Trotz war ich erfolgreich und werde es auch in Zukunft sein. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle, und welche?** Das Familienleben leidet unter meiner Karriere, speziell mein Junior. Er tut mir oft wirklich

Copyrighted material

leid, aber ich habe diesen Weg eingeschlagen und werde diesen Weg auch weitergehen. Auch auf die Gefahr hin, daß mir mein Sohn in 15 Jahren vorwirft, ich wäre nicht für ihn dagewesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich bin selbst kein Teammensch. Ich gebe ein Ziel vor und der Mitarbeiter muß soviel Kreativität besitzen um dieses Ziel auch realisieren zu können. Meine Mitarbeiter haben ein großes Maß an Eigenverantwortung. Bei der Auswahl der Mitarbeiter entscheide ich aus dem Bauch heraus und bin damit immer sehr gut gefahren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die beste Motivation für einen Mitarbeiter ist, ihm hin und wieder zu sagen, daß er etwas gut gemacht hat. Auch kleine Anerkennungen z.B. Material das er für sich persönlich braucht. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Mir wird nachgesagt, daß ich ein sehr zynischer Mensch sei. Wenn nun eine geschmeichelte Anerkennung auf mich zukommt, kommt dann auch eine entsprechende Antwort zurück. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Jeder Mißerfolg ist für mich eine peinliche Angelegenheit, denn man muß sich selbst eingestehen: Ich habe versagt. Das Wissen versagt zu haben, ist für mich wie auch für viele andere nicht angenehm. Ich kann jetzt noch nicht sagen, wie ich auf eine Niederlage reagieren werde, aber ich werde dann natürlich die Niederlage analysieren müssen um nicht Gefahr zu laufen, den selben Fehler wieder zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn wirklich einmal etwas weniger Arbeit ist, dann setze ich mich einen halben Tag auf das Motorrad und bin unterwegs. Bei schlechtem Wetter, setze ich mich hin und höre Musik. **Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild?** Ich gehe auf jeden Menschen gerade und offen zu.

✱ Faber Anton Mag.

● Steckbrief

Beruf: Katholischer Pfarrseelsorger. Funktion: Pfarrseelsorger. Tätig bei: Katholische Kirche, Am Dom zu St. Stephan., 1010 Wien, Stephanspl. 3. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1962, Wien. Eltern: Franz und Maria. Schöpferische Akte: Diplomarbeit und kleinere Seminararbeiten. Mitgliedschaften: Generalsekretär des Domerhaltungsvereins, Repräsentant von Rettet den Stephansdom, IMMO-HUMANA.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während des Gymnasiums beschäftigte ich mich einerseits als Klassen- und Schulsprecher, andererseits war ich in der Pfarre für Kinder- und Jugendarbeit verantwortlich. Einer ärztlichen Diagnose zufolge sollte ich trotz meines jungen Alters nur noch wenige Jahre zu leben haben. Meine damalige Lebensplanung, nämlich Jus zu studieren und „die Welt aus den Angeln zu heben", wurde somit außer Kraft gesetzt. Gleichzeitig realisierte ich, daß jeder Tag das Ende bedeuten könnte und entschloß mich, Gott für das Geschenk „Leben" zu danken. Da ich mich zu diesem Schritt nicht entscheiden konnte, studierte ich vorerst ein Jahr. Nach reiflichen Überlegungen bezüglich Priesterseminar, Theologiestudium und des Verzicht auf eigene Familie entschloß ich mich, Gott zu dienen und studierte zwei Jahre in Wien und ein weiteres Jahr in München. Neben den erforderlichen alten Sprachen interessierte ich mich auch für Italienisch uns Französisch. Nach dem Studium ist der erste Schritt eines Priesters die Diakonweihe. Bis zur Priesterweihe war ich zwei Jahre Diakon und danach als Kaplan in Wr. Neustadt beschäftigt. Nach zwei Jahren wurde der damalige Kardinals, Erzbischof von Wien, auf mich aufmerksam und holte mich nach Wien als Ausbildner. Diese dreijährige Tätigkeit war außerordentlich interessant und herausfordernd. Gleichzeitig wurde ich Zerimonär in St. Stephan. Seit nunmehr neun Jahren übe ich diese Tätigkeit aus und bin verantwortlich für die Gottesdienste, sozusagen Protokollchef. Drei Jahre später kam ich als Kaplan an die Domkirche, blieb aber weiterhin Zerimonär. Als 1997 der damalige Dompfarrer wegging, übertrug mir Kardinal Schönborn die Aufgaben des Leiters der Dompfarre, des geschäftsführenden Dompfarrers, des Dompfarrmoderators.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich glaube, das kommt auf die Sichtweise anderer Personen an. Als ich Ausbildner wurde, war der Erzbischof davon überzeugt, daß ich Linie habe und diese freundlich und lächelnd weitergebe. Ebenso wie der Hl. Vicent von Paul habe ich das Talent zur Kommunikation, was in meiner Position sehr vorteilhaft und wichtig ist. Auch die Begabung zusammenzuführen und nicht zu spalten ist erforderlich. **Welche Ziele haben Sie noch vor Augen?** Ich würde sehr gern hier oder in einer anderen Pfarre weiterarbeiten und könnte mir auch vorstellen, in einem speziellen Bereich tätig zu sein. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Als Priester ist man mit der Kraftquelle stark verbunden. Für mich ist der tägliche Gottesdienst, der innerlich die direkte Verbindung zu allem Guten und allen Freuden darstellt, der Urquell. Auch auf die Zusammenkunft mit Menschen lege ich großen Wert. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich rate vielen Studenten, die sich ihrer eigenen Berufswahl noch unschlüssig sind, daß sie ihrem Herzen folgen sollen. So wie Jesus immer wieder aufstand, um sein Kreuz weiterzutragen, habe ich Mut und bin bereit, neue Wege einzuschlagen. **Haben Sie ein Erfolgsmotto?** Eine der Schlüsselaussagen ist der Spruch „Selig sind die, die nicht sehen und doch glauben". Ein weiteres Motto ist: „Der Herr gibt es den Seinen im Schlafe, aber man soll sich nicht darauf verlassen".

✱ Fach Werner

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: W. Fach GmbH., 1160 Wien, Effingerg. 11. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1959. Kinder: Lucas (1995). Hobbies: Kind.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Handelsschule und Lehre als Reisebürokaufmann, Eintritt in den elterlichen Betrieb. 1987 Auslandsaufent-

Copyrighted material

GEBÄUDESERVICE

WFACH GesmbH

IHR ÖSTERREICHISCHER PARTNER

LLOYD'S REGISTER QUALITY ASSURANCE
ISO9002

DENKMAL -, FASSADEN - UND GEBÄUDEREINIGUNG

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG

A-1160 WIEN, EFFINGERGASSE 11

TEL. 01/485 36 00, FAX 01/480 68 28

E-MAIL: wfach@fach.com

halt in Südamerika, um weiter in der Branche zu lernen und zu arbeiten. 1998 Firmengründung.

● Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsrezept? 20 Jahre unter einem Patriarchen zu arbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung im Mai 1998, mich aus der ehemaligen Firma Fach zu verabschieden. Vor fünf Jahren hat es dann noch eine große Entscheidung gegeben, die des Nachwuchses mit meiner Lebensgefährtin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Wissen um die Problematik bei der Gebäudereinigung und zu wissen, was ich mache, wenn etwas passiert. Es ist zur Zeit so, daß es verschiedenste Arten von Böden und Bodenbeläge gibt und jede wird anders gereinigt. Dies alles mit einer Vielzahl von verschiedenen Reinigungsprodukten. Das Wissen um diese Problematik ist sehr bedeutend, um in dieser Branche bestehen zu können. Unsere Spezialität ist die persönliche Betreuung der Kunden. Wir ziehen dem Kunden nicht das Geld aus der Tasche, wir kümmern uns um ihn und geben Ratschläge. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich habe in Brasilien ganz klein angefangen, habe Sprache und Mentalität kennengelernt. Es hat mir gut getan, dort und vor allem außer Haus gewesen zu sein. Ich habe dann, wieder in Österreich, meinen jetzigen Partner kennengelernt und mit ihm vorerst für eine deutsche Firma gearbeitet. In weiterer Folge haben wir uns dann mit unserem Ersparten selbständig gemacht. Es macht uns beiden sehr viel Spaß, das ist vielleicht auch einer der Erfolgsfaktoren. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Erfolg?** Ich versuche immer, meine Mitarbeiter zu verstehen und ich binde sie auch in die Geschäftsgebarung mit ein. Meine Mitarbeiter haben große Verantwortung und wir pflegen auch Kommunikation und Gedanken nicht nur über das Geschäft. Ich helfe meinen Mitarbeitern auch, wenn private Probleme auftreten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Im Bereich der Reinigungskräfte wird schon selektiert. Anfänglich ist es aber schwer zu sagen, inwieweit ein Mitarbeiter auch unseren Erwartungen entspricht. Die Mitarbeiter im Management werden von uns genau durchleuchtet, was kann er, was kann er nicht, denn auch in unserer Branche ist Fachkenntnis unabdingbar. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist für mich ein gewisser Ankerpunkt, wobei sie natürlich darunter leidet, daß ich etwas zu wenig Zeit habe. Ich bin der Meinung, wenn jemand seine Kinder ab fünf Uhr abends sehen will und sie in der Früh zur Schule bringen möchte, dann ist es besser, sich nicht selbständig zu machen. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Teilweise ist Anerkennung wichtig, aber ich bin der Meinung, daß der Weg vorgezeichnet ist. Bei Anerkennung muß man unterscheiden, ob sie auch wirklich ernst gemeint ist. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Ich weiß, daß ich mich mit Niederlagen intensiv beschäftigen muß. Ich weiß aber auch, daß ich mich selbst und mit eigener Kraft immer wieder herausziehen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft beziehe ich aus dem Verhältnis zu meinem Partner und aus dem beruflichen und wirtschaftlichen Erfolg, den wir bis heute schon haben. **Ihr Lebensmotto?** Durchkommen.

✱ Fadinger Josef-Julius

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Fadinger., 1010 Wien, Wipplingerstr. 29. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1950, St. Lorenzen. Familienstand: Verheiratet mit Biljana. Kinder: Andreas (1972) und René (1975). Eltern: Julius und Johanna. Besondere Vorfahren: Stefan Fadinger - Bauernanführer - nach ihm ist in Wien ein Platz benannt. Mitgliedschaften: Golfclub - Himberg. Hobbies: Golf, Zigarren (Havannas).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wollte schon immer Koch werden, begann als Diätkoch in Vorarlberg und wechselte nach einem Jahr nach Wien um die Kochlehre in einem Wiener Toplokal zu absolvieren. Anschließend sammelte ich Erfahrungen im Ausland. Da ich mich immer für Ausgefallenes mit Qualität interessierte, versuchte ich in einem Wiener Innenstadtlokal Eigenkreationen zu gestalten. Im Anschluß daran leitete ich als Küchenchef ebenfalls im 1. Bezirk ein Fischlokal, war dort vier Jahre tätig und für Fischgerichte die Nummer eins in Wien. Ich wollte mich verändern und wechselte in ein Lokal in den 3. Bezirk - erst dort konnte ich mich richtig entfalten. Während der zehn Jahre meiner Tätigkeit in diesem Betrieb erwarb ich drei Hauben, den Michelin Stern und wurde kreativster Koch Österreich. Mein Jugendtraum war aber immer die Selbständigkeit, durch Zufall bekam ich ein Lokal angeboten - ich wollte aus der Topgastronomie aussteigen und eröffnete 1995 mein eigenes Lokal. Ich wollte einfach nur gut Kochen - wie es mir Spaß macht, wollte ruhig beginnen - wurde aber bald wieder von meinen Gästen entdeckt und führe seither mein Lokal sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Gast kommt zu mir wegen des Essens, da ich auf ausgezeichnete Qualität Wert lege und auf die Wünsche der Kunden individuell eingehe. Als wichtigster Punkt erscheint mir, daß sowohl ich als auch meine Mitarbeiter, die mit mir an einem Strang ziehen, alles aus Spaß machen. Weiters spielt bei mir der

persönliche Einsatz, eine große Rolle, ich mache mir immer Gedanken was ich den Gästen bieten könnte. **Ihre Ziele?** Meine Tätigkeit solange sie mir Spaß und Freude bereitet auszuüben und meinen Gastronomiebetrieb weiterzuführen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Freizeit, in der ich Golfspiele. Dabei tanke ich Sauerstoff, schalte ab und genieße die Natur. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Um Erfolg zu haben braucht man die Überzeugung, daß man das was man tut auch wirklich tun will - also die Liebe zum Beruf. Es gibt Zeiten wo man 24 Stunden für den Beruf da sein muß. Wichtig ist auch einen Schritt voraus zu sein, herauszufinden was gerade im Trend liegt, ein Lebensziel zu haben und Kreativität. Nach Niederlagen sollte man versuchen noch härter zu arbeiten, die Niederlagen versuchen in Grenzen zu halten und mit mehr Einsatz wieder weiterzuarbeiten. Ausschlaggebend ist die Überlegung - „Warum ist mir das passiert, welche Fehler sind mir passiert und was kann ich tun, damit sich die Situationen nicht mehr ereignet".

✶ Falb Roland Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Gschf. Tätig bei: Roland Berger & Partner GmbH International Management Consultants., 1010 Wien, Freyung 3/2/10. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1958, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Alice, geb. Fiedler. Kinder: Daniela (1991) und Michaela (1994). Hobbies: Golf, Surfen, Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war mein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens, das ich 1983 absolvierte. Bei diesem Studium war die Kombination von Wirtschaftlichem und Technischem sehr wichtig. Während des Studiums dachte ich an die akademische Laufbahn und arbeitete nach dem Abschluß fünf Jahre als Universitätslektor am Institut für Wirtschafts- und Betriebswissenschaften der Technischen Universität in Graz. Parallel zu dieser Tätigkeit widmete ich mich meiner Dissertation und promovierte 1988. Ich kam aber zur Erkenntnis, daß für mich nicht eine wissenschaftliche Karriere, sondern eine Karriere in der Wirtschaft erstrebenswert ist. Durch einen Freund erfuhr ich, daß man Leute für die Vertriebs- und Marketingbereiche bei der Steierbrau AG sucht, wo er Marketingleiter war. Nach meiner Zusage, empfahl er mich an das Unternehmen, für das ich dann sechs Jahre tätig war - zuerst in den leitenden Vertriebs- und Marketingfunktionen und in den letzten drei Jahren als Personalschef des Unternehmens. Man beauftragte mich mit verschiedensten Projekten und rechnete aufgrund meiner Flexibilität und Schnelligkeit mit einem positiven Abschluß, der übertragenen Aufgaben. Wo „Not am Mann" war, kam ich zum Einsatz. Das war auch die Ursache meiner Ernennung zum Personalchef durch den Vorstand Dr. Gruber. So erfolgreich meine Tätigkeit war, so deutlicher wurde der Wunsch als Personalberater zu wirken. Durch einen Zufall ist dieser Wunsch Realität geworden. Damals suchte Dr. Reichel, den ich noch von meiner Studienzeit kannte, jemanden, der das Büro der Firma Roland Berger & Partner GmbH aufbaut und leitet. So kam es, daß ich seit 1994 in einer der anerkanntesten Unternehmensberatungen Österreichs tätig bin.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Ich bin ein analytisch denkender Mensch mit intellektuellem Niveau, was sicher eine Grundvoraussetzung für den Erfolg ist. Wichtig ist auch mein Wille zum Erfolg, das Bestreben mich weiter zu entwickeln und mein guter Umgang mit Mitarbeitern und Kunden. **Was bedeutet für Sie Erfolg, beruflich und privat?** Das Berufliche und das Private kann ich nicht trennen, weil in meinem Leben alles ineinander fließt. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich ruhig und ausgeglichen bin, und dieses Gefühl kommt dann, wenn eine Aufgabe erfüllt bzw. gemeistert ist, oder ein Problem gelöst wurde. Erfolg heißt für mich, daß ich anderen etwas Gutes tue oder etwas Positives erreiche. Wenn ich einem Menschen oder einem Unternehmen bei einer positiven Entwicklung helfen konnte, dann war ich erfolgreich. Geld spielt bei mir immer eine untergeordnete Rolle. Ich verdiente immer genug um alle Grundbedürfnisse von mir und meiner Familie zu erfüllen, und ich strebte nie an „Geld zu sammeln". **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert?** Zu Beginn spielten die äußerlichen Symbole des Erfolges eine gewisse Rolle - Bürogröße, Dienstauto, usw. Mit der Zeit gewann die innere Zufriedenheit immer mehr an Bedeutung. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich stelle immer klare Ziele, die ich auch begründe und ich versuche mich und meine Vorhaben zu erklären. Dann kontrolliere ich die Zielerfüllung und evaluiere die Mitarbeiter. Ich übe sowohl Lob, als auch Kritik und strebe an bei allem von einer konstruktiven Basis auszugehen. Ich bin fordernd, akzeptiere keine Durchschnittlichkeit, aber ich verlange von anderen nie mehr, als ich von mir selbst verlange. Ich bemühe mich auch den Mitarbeitern beim Erreichen der Balance zwischen Beruf, Familie und Freizeit behilflich zu sein. Das ist einer der Gründe, warum die Fluktation bei uns im Vergleich mit anderen aus unserer Branche so gering ist. **Ihr Motto?** „Don´t work harder, work smarter".

✶ Fanto Paul Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker und Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Teletraffic VertriebsgmbH., 1050 Wien, Reinprechtsdorfer Str. 31. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1940, Buenos Aires. Familienstand: Verheiratet mit Rosine. Schöpferische Akte: Fachpublikationen über Elektronikthemen, Patentinhaber für elektronische Seilbahnsteuerung. Hobbies: Pistolenschießen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte in Buenos Aires die HTL (Nachrichtentechnik) und trat danach bei ITT als Techniker in Argentinien ein - dort wurden damals komplette SW-TV-Geräte gefertigt. 1963 wollte ich eigentlich in die USA auswandern, aber da dort das Kontingent voll war, kam ich zu ITT Deutschland und ein halbes Jahr später nach Österreich, wo ich alle Stationen, die ein Ingenieur im Konzern durchmachen kann, durchlief - bis hin zum Vertriebsleiter; bis hin zum Vertriebsdirektor. Unter anderem war ich an den ITT-Projekten Aufbau des Farbsenders des ORF, der Flughafenausrüstung in Bereich Landetechnik beteiligt und an der Lieferung der Polizeifunkgeräte mit Verschlüsselungssystemen. Zuletzt war ich vor einigen Jahren auch in der Einführung der ersten C-Netz Cellular-Handys (Walktel) involviert. 1991 wechselte ich von Alcatel, wie das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt hieß, zu Comtel, wo ich die neue Linie der Lasergeschwindigkeitsmessung mit aufbaute. Diese „Laserpistolen" (wir lieferten über 1.000 Stück, die wir auch servicieren) wurden für die Exekutive zu einem großen Erfolg, wenn auch ein Kampf gegen die „Radarlobby" geführt werden mußte, die diese Entwicklung verhindern wollte. Mit meinem Wissen, meinen Kontakten und Verbindungen wollte ich nicht in Pension gehen, so entschloß ich mich zur Firmengründung und wurde 1998 mit 58 Jahren zum Jungunternehmer. Mein Unternehmen bietet Problemlösungen im Bereich Verkehrsmessung (Entfernungs- und Geschwindigkeitsmessung), Lasertechnometrie und Personenidentifikation (Iris-Identifikation). Besonders die Projekte der neuartigen Technologien der Iris-Recognition - Erkennen des absolut einzigartigen menschlichen Auges für berührungslose Zutrittskontrollen (in Sicherheitstrakten der Industrie, in Banken, Militär, Gefängnissen, etc.) - und ein neuartiges Entfernungsmeßsystem, das der Exekutive ermöglicht, Fahrabstände einfach zu überprüfen, bilden einen Schwerpunkt unserer Tätigkeit.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedenheit mit meiner Tätigkeit, für die ich ausdrücklich gelobt werden will - das gibt mir Befriedigung - und dafür will ich auch bezahlt werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mittelmäßig. Man könnte mehr verwirklichen, mehr verdienen und ein Denkmal in der Innenstadt haben. Ich bemerke aber, daß ich früher im Großkonzern weit mehr Energie aufwenden mußte als jetzt als Unternehmer, um am Markt erfolgreich zu sein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, obwohl viele aus meiner Generation konsterniert sind, daß ich mir das in meinem Alter noch antue. Dadurch falle ich aus dem Rahmen, und die anderen verstehen das nicht. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Entscheidungen sind Zufälle. Für mich war die Entscheidung, von Argentinien weg in die USA oder nach Europa zu gehen, richtig, weil hier die Rahmenbedingungen für eine Karriere besser waren. Die Entscheidung meiner Eltern, daß ich eine technische Laufbahn einschlagen sollte, war gut, weil ich dadurch weltweit arbeiten konnte und nicht ortsgebunden war, wie z.B. als Notar. Letztlich war auch die Entscheidung, in einen Weltkonzern wie ITT einzutreten, wesentlich für meine internationale Karriere. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Gespür für die richtige Technik und absolute Konsequenz - daraus entsteht eine ständige Aufwärtsentwicklung. Ich schätze, daß die Iris-Recognition in den nächsten ein bis zwei Jahren sich zu einem absoluten Renner entwickeln wird, da hier sehr viele Einsatzmöglichkeiten bestehen. Auch das System der Entfernungsmessung - Überprüfung der Fahrabstände - wird ein wichtiges Thema, da das Abstandhalten der nächste Gesetzesschwerpunkt nach der 0,5 Promille-Grenze werden wird. Dieses System ist auch für andere Anwendungen wie z.B. das automatische Abstandhalten zwischen Fahrzeugen anwendbar, und ich denke, daß es eine große Zukunft haben wird. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich rede gern mit Menschen, will als Chef lenken, bin aber kein Einzelkämpfer. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Zu 50 Prozent bin ich Techniker, der Rest war meine kaufmännische Ader, die sich immer mehr entwickelte. **Welche Rolle spielt die Familie?** In der Familie darf man keine Probleme haben, die Duldung und Unterstützung der Arbeit ist wichtig. Die familiäre Front muß gediegen sein, um freie Kapazitäten für die Arbeit zu haben. Probleme belasten mich sehr. **Nach welchen Kritierien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich muß das Gefühl haben, daß sie verläßlich sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe ihnen Verantwortungsgefühl - das geht in einem kleinen Betrieb leichter als in einem Konzern, und das wird von meinen jungen Mitarbeiter geschätzt. **Kennen Sie Niederlagen?** Sie treffen mich schwer, ich brauche lang, um sie wegzustecken und werde dann leicht depressiv und passiv. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Physisch aus dem Essen als Energiezufuhr, mental aus der positiven Reaktion der Umwelt. **Ihre Ziele?** Zu überleben, in der nächsten Zeit bequem Erfolge zu haben und nicht viel kämpfen zu müssen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, im Konzern bekam ich Medaillen, Möglichkeiten zu Kursbesuchen und Reisen, und viele Schlüsselpersonen haben sich für mich eingesetzt. Anerkennung ist für mich eine wichtige Triebfeder. **Ihr Erfolgsrezept?** Konsequenz, Konstanz und das Wissen, daß für den Erfolg auch Zufälle zusammenspielen müssen. **Ihre Vorbilder?** Nur negative, die nicht als „Vorbild" wirken, sondern zeigen, wie man es besser machen kann. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Für Erfolg ist das Umfeld, das sich ständig ändert, mit ausschlaggebend. Die heutige Jugend kann nicht so weit planen, weil ihr Umfeld auch immer komplizierter wird. Ich würde mich nicht allzu sehr in die Computer- und Softwarementalität mit einbinden lassen. Das Lernen all der elektronischen Hilfsmittel erfordert so viel Zeit, die zu Lasten der Kreativität geht. Das sehe ich als Gefahr.

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✶ Farkalits-Weiss Silvia

● Steckbrief

Beruf: Werbekauffrau. Funktion: Inhab. Tätig bei: Ideenwerkstatt., 1030 Wien, Am Heumarkt 7. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Michaela. Eltern: Anna und Konrad. Mitgliedschaften: WDF. Hobbies: Lesen, Fitneß, Schwimmen.

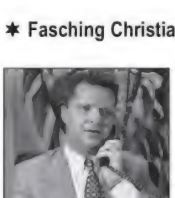
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule begann ich die Handelsakademie, mußte diese aber nach zwei Jahren bedingt durch eine schwere Krankheit meiner Mutter abbrechen, da ich meine zehn Geschwister versorgen mußte. Ohne Wissen meiner Eltern suchte ich mir einen Job, begann als Sachbearbeiterin im Exportgeschäft zu arbeiten und legte nebenbei die Prüfungen an der Handelsakademie ab. Da meine Firma nach vier Jahren ins Burgenland übersiedelte, wechselte ich auf Anraten einer Freundin als Sekretärin mit 21 Jahren in die Werbeabteilung bei einem Pharmakonzern und kündigte dort nach dem Tod meines Chefs. Ich absolvierte an der WU den zweijährigen Werbelehrgang und legte, im neunten Monat schwanger, die Prüfungen für den Gewerbeschein für Werbeagenturen ab. Nach vier Jahren zu Hause, die ich ganz meiner Tochter widmete, wollte ich wieder arbeiten, fand aber keinen entsprechenden Job und machte mich daher 1994 selbständig. Seit Jänner 1999 arbeite ich mit meinem Mann zusammen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn ich mir keine Sorgen machen muß und am Abend ruhig einschlafen und in der Früh frisch aufwachen kann. Wenn ich in der Nacht Pläne wälzen müßte, wäre das für mich schon Mißerfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war das selbständige Arbeiten immer wichtig und ich hatte in der letzten Firma nicht die Möglichkeit selbständig zu arbeiten. Ich lerne sehr viel aus der Selbständigkeit. Ich bin sehr kommunikativ und habe keine Ängste. Offenheit, Ehrlichkeit, Geradlinigkeit, das Eingehen auf Menschen mit viel Geduld und psychologischem Spürsinn sind wichtig. Ich mache nur Dinge, die ich auch vertreten kann. Die persönliche Beziehung zu Kunden ist mir sehr wichtig, ohne daß es in private Beziehungen mündet. Fachliches Wissen und Kreativität im ganzen Gestaltungsprozeß sind wichtig. Ich setze mir kurzfristige Ziele, ohne daß ich sie wirklich verfolgen würde. Flexibilität ist schon wegen meiner Tochter notwendig, sie steht in meinem Leben an erster Stelle. Anerkennung und positives Feedback von außen sind mir fast wichtiger als Geld. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich es genauer betrachte, so sehe ich mich mit dem, was ich aus meinem Leben und meinen Möglichkeiten gemacht habe, eigentlich als erfolgreich. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Insofern, als sie sich für andere Dinge freispielen können. Mir ist die menschliche Seite das wichtigste und lege Wert darauf, daß man eine gute Auffassungsgabe hat, auf der gleichen Wellenlänge liegt und mit Spaß und Freude an der Arbeit ist. **Welche Rolle spielt die Familie?** Von der Familie her bin ich sehr selbständig erzogen worden und aufgewachsen. Der Kontakt mit meinen Schwestern ist neben meinem Mann und meiner Tochter sehr wichtig. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Schwierigkeiten versuche ich sofort zu lösen. Ich möchte sie so schnell wie möglich hinter mich bringen und gehe sie - von meinem Typ her - rational an. In der zeitlichen Organisation muß ich noch lernen. **Ihr Leitsatz?** „You never have a second chance to make a first impression", das gilt auch im Privatleben. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern waren sehr fleißig, deswegen waren sie die echten Vorbilder. Im beruflichen Bereich bin ich von der Qualität der Werbeagentur Demner & Merlicek begeistert. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Sich zu überlegen, was man eigentlich will, sich nicht zu verzetteln und nur ein Ziel anstreben. Wenn man es mit Begeisterung macht, funktioniert es auch.

✶ Fasching Christian



● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Interdean Umzugslogistik GmbH Austria., 1232 Wien, Eitnerg. 5. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1963, Wien. Mitgliedschaften: Präsident des NÖ-Squash-Verbandes. Hobbies: Sport, EDV und Fischen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meiner Ausbildung zum Speditionskaufmann 1981 bei Schier/Otten & Co übernahm ich die Abteilung für Organisation von Messeveranstaltungen. Im Zuge dieser Tätigkeit boten sich speditionsfremde Projekte an, unter anderem das Übersiedlungsgeschäft. Dieser Bereich wurde von der Konzerntochter wahrgenommen. Innerhalb des Konzerns ergab sich dann noch eine andere Chance. Ich baute dieses Geschäft auf, und es entwickelte sich dann im Laufe der Jahre relativ gut. Auch innerhalb der Firma machte ich Karriere und erhielt die Handlungsvollmacht. Einige Jahre später wurde ich Prokurist, und in weiterer Folge bekam ich auch Anteile der Firma. Ich erkannte jedoch, daß ich in dieser Firma keine Perspektiven mehr hatte. Es ergab sich die Option mit Interdean, zu der ich eigentlich nichts beigetragen hatte. Bei den Gesprächen war ich wie immer sehr offen und erkannte, daß ich nach dieser Chance zwar nicht bewußt, wahrscheinlich aber doch gesucht hatte. Ich mache das jetzt seit einem Jahr und bin über meine Entscheidung glücklich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kurz gesagt sind dies zufriedene Kunden und Mitarbeiter und natürlich der Profit. Aber auch ein Ziel zu haben und dieses zu verfolgen, gehören dazu. Da man im Dienst-

leistungsbereich das alles nicht alleine schaffen kann, ist es auch mit Motivation verbunden. Es macht einfach Spaß, Menschen etwas zu vermitteln. Letztlich ist Erfolg auch ein gestecktes Ziel, das man jedoch nicht unerreichbar ansetzen sollte. **Mußten Sie schwierige Entscheidungen treffen?** Schwierige und erfolgreiche. Die Entscheidung, mich ins kalte Wasser eines internationalen Konzerns zu stürzen, war für mich, mein Umfeld und somit auch für meine Familie nicht einfach, aber ich habe großen Spaß an meiner Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich würde mich als kommunikativen Typen einschätzen, als Menschen, der Neuem gegenüber nie abgeneigt und vielseitig interessiert ist. Ich versuche mich auch ständig weiterzubilden, meine Erfahrungen mit anderen Menschen zu teilen, aber auch gemeinsam Ziele zu realisieren. Vielleicht habe ich die Gabe, meine Mitarbeiter durchwegs zu überzeugen und somit auch den Erfolg erlangt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist für mich ein ganz wesentlicher Aspekt. Ich könnte ohne sie nicht das tun, was ich mache. Es ist gut zu wissen, daß hinter mir eine Familie steht, die mich unterstützt und alle Hindernisse betreffend der Realisierung meiner beruflichen Vorstellungen aus dem Weg räumt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig ist die fachliche Kompetenz. Ich stelle auch gerne fest, in welchen Bereichen Bewerber nicht standfest sind, da ja andere Kollegen diese fehlenden Eigenschaften kompensieren können. Ich nutze dabei die Stärken des Mitarbeiters und minimiere die Schwächen. Nach der Feststellung des Fachwissens versuche ich zu erfahren, was mir der Bewerber nicht erzählen will. Danach treffe ich die Entscheidung, ob ich mit den Nachteilen umgehen kann und ob das Betriebsklima funktionieren könnte. Ich frage mich natürlich auch, inwieweit der Bewerber zur restlichen Belegschaft paßt und ob sich die Mitarbeiter untereinander vertragen könnten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich selber habe im Laufe meiner Ausbildung alle Stationen in einer Spedition durchlaufen. Ich halte es für einen ganz wesentlichen Faktor zu wissen, wie man delegiert, denn wenn man das nicht weiß, kann auch die Qualität nicht stimmen. Mit mir kann man zu jeder Tages- und Nachtzeit reden, und ich habe immer ein offenes Ohr für meine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Erstens gibt es immer ein Feedback bei uns, und zweitens findet man nach Erhalt eines Auftrages auf jedem Gesicht ein Lächeln. Es herrscht ein tolles Betriebsklima. Ich gehe mit Anerkennung eher oberflächlich um, weil ich meinen eigenen Ansprüchen genügen möchte. Bisher passierte es noch nicht, daß meine Ansprüche unter denen waren, die von jemand anderem gesetzt wurden. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Ich glaube, ein schlechter Verlierer zu sein. Man muß eine Niederlage nach einer emotionalen Phase ganz nüchtern betrachten, das Problem in kleine Stücke zerlegen und danach feststellen, wo der eigentliche Fehler liegt. Es macht mich verrückt, wenn ich den Fehler nicht finde. Ich bin dann auf die Hilfe von anderen angewiesen, was ich eigentlich nicht mag. Ich lerne jeden Tag dazu und weiß, daß man jeder Niederlage auch etwas Positives abgewinnen kann. **Leben Sie nach einem Motto, oder haben Sie ein Vorbild?** Mein Vater hat mir folgendes mitgegeben: 98-99 Prozent der Menschen auf dieser Welt müssen irgendetwas tun, um davon leben zu können. Aber es gibt auch 1 bis 2 Prozent der Menschen, die den anderen 98 oder 99 Prozent sagen müssen, was sie tun sollen. Wenn möglich, sollte man immer zu den 1 oder 2 Prozent gehören.

✶ Fasching Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Metallschleifer- und Galvaniseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rudolf Fasching - Galvanische Anstalt und Metallschleiferei., 1030 Wien, Bechardg. 3-5. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Gabriele und Susanne. Eltern: Robert und Anna. Hobbies: Tauchen, Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vor meiner Lehre wußte ich nicht, daß es diesen Beruf überhaupt gibt. Ich wollte Schlosser werden, es gab aber keine Lehrstelle und das Arbeitsamt vermittelte mir die Stelle für eine Lehre als Metallschleifer und Galvaniseur . Diese Lehre dauerte dreieinhalb Jahre und ich erlernte zwei Berufe. Ich schloß die Lehre mit einem Diplom mit sehr gutem Erfolg ab. 1954 war ich mit der Lehre fertig und begann meine berufliche Tätigkeit. Mit 20 Jahren heiratete ich. 1964 legte ich die Meisterprüfung ab. Eine Zeitlang arbeitete ich als Meister in einer Firma und machte mich 1973 selbständig. Bis heute habe ich 14 Lehrlinge ausgebildet und wurde Innungsmeister. Jedes Jahr organisieren wir für die Schulabgänger eine Fortbildung beim WIFI und sind mit unserer Berufspräsentation am Rathausplatz. Die Zahl der Mitarbeiter mußte ich von zehn auf fünf reduzieren, weil es im Moment nicht anders möglich ist. Statt Metall wird immer häufiger Kunststoff verwendet und es kommt starke Konkurrenz von den ehemaligen Ostblockländern hinzu, weil dort die Arbeitskräfte viel billiger sind. Wir müssen immer mehr mit bürokratischen Hürden kämpfen, was auch nicht erfolgsfördernd ist.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Ohne Fleiß kein Preis. Man muß selbst im Betrieb mitarbeiten und die Buchhaltung mit dem Handwerk koordinieren können. Aber ohne meine Frau, die mir die Buchhaltung bis zu ihrer Pensionierung gemacht hatte, wäre es auch für mich schwer gewesen am Anfang alles unter „einen Hut" zu bringen. Meine Frau ist nun in Pension und meine Töchter sind in Karenz. Daher kommt auf mich immer mehr zu. Das kann man alles nur dann bewältigen, wenn der Beruf gleichzeitig Berufung ist. Nach wie vor stehe ich um fünf Uhr früh auf, bin der Erste im Betrieb und einer der Letzten, der geht.

Um Erfolg zu haben, muß man selbst dahinterstehen und verantwortungsbewußt sein. Wenn es nötig ist, arbeite ich auch am Samstag. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung in der Branche. Privat bedeutet es, daß es mir trotz des überdurchschnittlichen Einsatzes gelungen ist, meine Ehe intakt zu halten und zwei Töchter zu erziehen, auf die ich stolz sein kann. Eine Tochter studiert Veterinärmedizin und ist Staatsmeisterin im Hundesport und die andere Tochter arbeitet bei mir in der Firma. **Was bedeutet für Sie Familie?** Ruhepol und Zusammengehörigkeit. Die Familie ist ein bedeutender Teil meines Lebens, obwohl ich nie genug Zeit für sie hatte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen sportlichen Hobbies, wie Skifahren, Tennis, Tauchen, Unterwasserfotografieren und -filmen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Mehr auf die Pflichten, als auf die Rechte schauen und nicht vergessen, daß man ohne Arbeit selten ein schönes Leben gestalten kann.

✱ Fechner Hubert Dipl.-Ing.

Visionen, genaue Vorgaben, und der Glaube daran, daß diese Visionen und Ideen realisierbar sind.

● Steckbrief

Beruf: Elektrische Energietechnik (Ausbildung), Umweltmanager. Funktion: Bereichsleiter für den Bereich erneuerbare Energie. Tätig bei: Österreichisches Forschungs- und Prüfzentrum Arsenal GmbH., 1030 Wien, Faradayg. 3/Obj. 210. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1965, Wien. Eltern: Gertrude und Johannes. Hobbies: Sport, Musik (Jazz), fremde Kulturen kennenlernen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich verbrachte sehr viel Zeit in der Steiermark, wo mein Vater ein Haus gebaut hatte, und diese Nähe zur Natur hat mich sehr geprägt. Im Gymnasium erwachte mein Interesse für die Technik und ich wählte das Studium der Elektrotechnik. Bald spezialisierte ich mich auf die Energieversorgung und suchte auf diesem Gebiet eine zukunftsorientierte Perspektive. Ich begriff, daß sowohl Öl- oder Kohleversorgung als auch Atomkraft nicht gut für die Menschheit sind und suchte nach Alternativen, die dem Kreislauf der Natur nicht schaden. So kam ich zur Solarenergie, die mich faszinierte. 1989 trat ich beim Verein Eurosolar ein, um der Solarenergie zum Durchbruch zu verhelfen, wobei mir klar war, daß ein politischer Durchbruch schwieriger als ein technischer sein würde. Es war mir ein Anliegen, zu diesem Durchbruch beizutragen. Ich las sehr viel, besuchte verschiedene Seminare und wurde bald zu einem Experten auf diesem Gebiet. Ich trat beim Bund ein, weil er damals wahrscheinlich die einzige Institution war, in der die erneuerbare Energie gefördert wurde, und fing an, diesen Bereich zu beeinflussen bzw. umzubauen. Es war für mich sehr wichtig, das, was ich gelernt hatte, umsetzen zu können und zum ersten Mal auch Geld dafür zu bekommen. Die ersten vier Jahre hatte ich Kurzzeitverträge, und meine freie Zeit habe ich dazu verwendet, mich weiterzubilden. Ich arbeitete ein Konzept über erneuerbare Energie aus, welches 1995 fertig war. Es dauerte drei Jahre, bis man dafür Verwendung fand. Eine positive Rolle für die Entwicklung dieses Bereiches spielte die Privatisierung vom Arsenal. Bei dieser Umwandlung wurde dem Bereich erneuerbare Energie eine wichtige Rolle zugeteilt, was ein neues Spektrum von Möglichkeiten eröffnete. Unsere Schwerpunkte sind unter anderem Solarthermie, Photovoltaik und Wärmepumpen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Ich sehe mich nicht so sehr erfolgreich, weil ich mit dem Erreichten selten zufrieden bin. Vor drei Jahren konnte ich nicht einmal davon träumen, daß in unserem Bereich zwölf Leute beschäftigt werden. Jetzt ist es Realität und wir entwickeln uns weiter. Um Erfolg zu erreichen, muß man eine genaue Vision und genaue Vorgaben haben. Es ist wichtig, daran zu glauben, daß diese Visionen und Ideen realisierbar sind, und man muß bereit sein, sich für ihre Umsetzung konsequent einzusetzen. Einer der Schlüssel für meinen Erfolg ist zweifelsohne meine Faszination vom Thema. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Positive Änderungen in die Gesellschaft einzubringen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Art, wie andere Menschen mit mir umgehen, durch Gespräche mit gleichgesinnten. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn ich von meiner Vision Abstriche machen muß. Wichtig ist, bei Mißerfolgen nicht zu resignieren, sich nicht lang zu plagen, sondern daran zu denken, wie man weiterkommen und aus einem Mißerfolg ein Erfolg machen kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, aus meinem Freundeskreis, aus der Natur und aus der Möglichkeit, fremde Kulturen kennenzulernen.

✱ Feichtinger Hans

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: HÄFN Bar Betriebs GmbH., 1010 Wien, Gonzagag. 12. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1948, Lienz. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Hobbies: Wasserski, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater - Baumeister - ging dem Bestreben nach, meinen Zwillingsbruder Hubert und mich in seine Fußstapfen treten zu lassen. Jedoch waren unsere Interessen andere. Mit 22 Jahren faßten wir den Entschluß, im selbständigen Bereich der Gastronomie tätig zu werden. In der Himmelpfortgasse in Wien eröffneten wir das Lokal „Kuckuck". Einige Jahre später übersiedelten wir in den 7.

Copyrighted mat

Bezirk, erwarben aus Unwissenheit ein Spielerlokal, gestalteten es von Grund auf um und eröffneten es als „Lohengrin" - es entwickelte sich in den 80er Jahren zu einem beliebten Szene-Treff. Parallel dazu gründeten wir die „Heres-Bar" in der Naglergasse. Die Harmonie zwischen uns Brüdern ging verloren, es kam zur Trennung, wobei ich nach Kitzbühel übersiedelte und ein Pendant zur Wiener Heresbar schuf. Damit war ich sehr erfolgreich - das ich Tiroler bin, kam mir sehr zugute - es bietet einen Riesenvorteil. Mit diesem Konzept wollte ich wieder nach Wien zurückkehren, distanzierte mich jedoch für kurze Zeit von der Gastronomie und wurde im Bereich Immobilien tätig. Dadurch kehrte ich jedoch wieder in den Gastronomiebereich zurück. 1992 erwarb ich ein Lokal im 1. Bezirk und nannte es „Häfn". In Folge eröffnete ich im 7. Bezirk ein weiteres Lokal, welches ich „Mauseloch" nannte und auf gehobene Wiener Küche ausrichtete - mit Cocktailbar im Keller.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Am Beginn eines Unternehmens steht ein gutes Konzept. Dazu gehört, den richtigen Standort bzw. das richtige Objekt (von Vorteil wäre ein Bürohaus oder oberhalb des Lokals Büroeinheiten) finden, im Einvernehmen mit dem Hauseigentümer und der Hausverwaltung einen langfristigen und günstigen Mietvertrag (mindestens 15 Jahre, Weitergaberecht) aushandeln, ein gutes Einverständnis mit der Hausverwaltung bzw. mit den Bewohnern des Hauses anstreben, falls ein bestehendes Lokal vorhanden ist, sich über sämtliche gesetzliche und polizeiliche Vorschriften (Sperrstunde, Lärmbelästigung, etc.) erkunden und in bestehende Lieferverträge, finanzielle Verpflichtungen (Finanzamt, Krankenkasse) Einsicht verlangen, gegenüber den Behörden ist es wichtig die Auflagen einzuhalten und versuchen freundlich zu bleiben, auch wenn es einem noch so schwer fällt. Wichtig ist vor Beginn des Betriebes entsprechende Betriebsversicherungen abzuschließen, mit den Lieferfirmen gute Konditionen aushandeln - denn im Einkauf liegt der Gewinn - da jede Lieferung sofort bezahlt wird, die korrekte Abwicklung sämtlicher Personalangelegenheiten, korrektes Verhalten gegenüber den Mitarbeitern setzt auch korrektes Verhalten der Mitarbeiter gegenüber dem Betrieb voraus. Vertrauen ist gut, aber eine korrekte Kontrolle gerade in der Gastronomie ist wichtig. Regelmäßige Mitarbeiterbesprechungen (bei uns Club 2 genannt), fördern die Ideen und festigen die Loyalität der Mitarbeiter gegenüber den Betrieb. Offene Diskussionen dienen der Problembewältigung, dadurch wird Zwietracht vermieden. Beim jährlichen Gründungsfest werden unsere Stammgäste von uns und den Lieferfirmen eingeladen. Fahre nie ein größeres Auto, als deine Gäste!

Was schätzen Sie an einem Mitarbeiter? Wenn er den Hausverstand einsetzt, ehrlich und vor allem sauber und verläßlich ist. Voraussetzungen sind: Höflichkeit gegenüber den Gästen, daß Prinzip der „Drei Affen" gegenüber Außenstehenden einhält, sich von Drogen distanziert und dies auch nach außen hin vertritt. Verpönt ist vor allem Rassismus.

Worauf legen Sie bei der Einstellung eines Mitarbeiters wert? Bei der Einstellung eines Mitarbeiters ist wichtig, daß er nicht nur die gelernten Fähigkeiten aus Schule oder Studium einsetzen kann, sondern auch die Fähigkeit besitzt, unvorhergesehene Situationen oder Ereignisse, mit gesundem Menschenverstand zu lösen im Stande ist. **Wofür wollen Sie von Ihren Mitarbeitern geschätzt werden?** Dafür, daß auch ich sie schätze. **Was ist der Erfolg eines Mannes als Unternehmer?** Hinter jedem erfolgreichen Mann, steht eine erfolgreiche Frau, die er liebt, die Profil hat und dem Unternehmen ebenfalls gewachsen ist. **Worüber können Sie sich wirklich ärgern?** Über Unpünktlichkeit, weil Geduld nicht zu meinen Tugenden gehört. Über unfaire Entscheidungen von Behörden. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es, nie stehenzubleiben, aktiv zu bleiben und in neue Betriebe zu investieren, auch international. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mit einer erfolgreichen Frau die dem Unternehmen ebenfalls gewachsen ist. Diese Situation gibt mir Kraft, um meiner Tätigkeit nachzugehen - um geistig zu arbeiten. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich Ansporn. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niemals zurücklehnen - die Niederlage analysieren und sofort eine Lösung finden - jeder Fehler sollte für neue Aktivitäten aufbauen. Insolvenz im Betrieb heißt nicht gleich Bankkredit, sondern innerbetriebliche Konstellation besprechen und sofort neue Ideen einbringen. Glaubhaftigkeit gegenüber den Betroffenen ist zu erfüllen. Ideen sollte man immer sofort notieren, irgendwann braucht man sie sicher. Gute Ideen sofort schützen lassen. Über Ideen niemals mit Außenstehenden reden (es gibt überall Feinde). **Ihr Motto?** Ehrlichkeit, Menschlichkeit und positives Denken. **Ihr Schlußwort?** Politik - jeder ist mündig seine Politik selbst zu verfolgen. Höflichkeit ist immer oberstes Prinzip!

★ Feichtinger Walter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Hauptlehroffizier an der Landesverteidigungsakademie und Forscher im militärwissenschaftlichen Dienst. Funktion: Offizier. Tätig bei: Bundesministerium für Landesverteidigung, Landesverteidigungsakademie., 1090 Wien, AG Rossau, Rossauer Lände 1. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1956. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Ilona. Schöpferische Akte: Mitwirkung bei den Projekten „Early Warning", Fallstudie Mazedonien; „Konfliktentwicklung auf dem südlichen Balkan", Militärstrategische und operative Analyse der Vorgänge im Kosovo und

„Evaluierung der Mission ALBA" in Albanien. Hobbies: Sport und Organisation.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1975 am Realgymnasium in Ried im Innkreis erfolgte der Präsenzdienst als Einjährig Freiwilliger. Von 1976 bis 1979 absolvierte ich die Ausbildung an der Theresianischen Militärakademie in Wiener Neustadt. 1979 wurde ich zum Panzergrenadierbataillon 13 in Ried im Innkreis als Zugskommandant ausgemustert. Von 1979-93 Verwendung als Panzeroffizier und Lehroffizier, Absolvierung einer Sporttrainerausbildung und des Führungskurses mittleres Management im österreichischen Bundesheer. 1993 wurde ich als Hauptmann Kommandant des Panzerbataillons 10 in St. Pölten und begann1995 mit dem Studium der Politikwissenschaft sowie Publizistik und der Kommunikationswissenschaft an der Wiener Universität, welches ich 1998 abschloß. Seit 1998 bin ich Leiter des Hauptrefererates 1 am Institut für Internationale Friedenssicherung an der Landesverteidigungsakademie mit dem Spezialgebiet Entwicklung des Kriegsbildes.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich meine Ziele erreiche. **Gab es Niederlagen?** Besonders im bürokratischen Bereich ist es nicht leicht, sich zurecht zu finden, um mit den richtigen Ansprechpartnern in Kontakt zu treten. Hier gibt es eine Reihe von negativen Beispielen, welche für mich eine Herausforderung darstellen. Sie sind schließlich auch als Lernprozeß zu sehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem zielorientierten Verhalten und dem Rückhalt in der Familie. Ich sehe mich zu 100 Prozent als Soldat des Staates Österreich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn meine bisherige Laufbahn war atypisch und umfaßte ein nicht alltägliches Spektrum. **Was war dafür ausschlaggebend?** Persönliche Zielsetzung, persönlicher Ehrgeiz, persönliches Engagement und ein harmonisches Verhältnis zur Umgebung. Wichtig ist, sich der Herausforderung zu stellen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Es ist wichtig, eine Ausgewogenheit zu erzielen und zu bewahren, besonders wenn beide Partner berufstätig sind - wie in meinem Fall. Bei so manchen beruflichen Schritten habe ich mit meiner Gattin Rücksprache gehalten. Man lernt im Laufe des Lebens mit dem Faktor „Zeit" effizient umzugehen. Besonders während meiner Studienzeit war es nicht einfach, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. **Welche Fähigkeiten sollte man als Berufsoffizier mitbringen?** Leistungswille, das heißt, über das normale Anforderungsprofil hinaus noch mehr leisten zu wollen, Begeisterungsfähigkeit und ein offenes Verhältnis zu Menschen.

✶ Feix Harald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Akademisches Gymnasium Wien I.; Europäische Schule., 1010 Wien. Beethovenpl. 1; L-1115 Luxemburg. 23, Bd. Konrad Adenauer. Geboren - Datum, Ort: 1948 in Kitzbühel. Familienstand: Verheiratet mit Le Meur Martine. Hobbies: Familie, Natur, Sport, Frankreich.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehrerbildungsanstalt in Innsbruck und auf Grund der guten Stipendiensituation studierte ich Deutsch und Geschichte. Nach vier Jahren Studium ging ich für fünf Jahre nach Frankreich, davon war ich ein Jahr als Sprachassistent und vier Jahre als Lektor an der Sorbonne tätig. 1974 schloß ich mein Studium ab, 1977 kehrten wir nach Österreich zurück. Ich absolvierte das Probejahr im Gymnasium Wasagasse und unterrichtete Deutsch am Lycée Francais. Ab 1983 war ich zusätzlich für die Administration des österreichischen Zusatzunterrichts am Lycée verantwortlich. Seit Juli 1995 bin ich Direktor des Akademischen Gymnasiums Wien I. Ab 1. September 1999 Direktor der Europäischen Schule in Luxemburg.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Dinge die mir wichtig sind. unter einen Hut zu bringen, das sind Familie, Beruf und die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin das geworden, was ich werden konnte, ob ich erfolgreich war, kann ich erst am Totenbett feststellen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Mutter war sehr bildungshungrig, dies hat sie mir weitervermittelt und das Gefühl, daß ich alles werden könne, was ich wolle. Ich wollte möglichst früh unabhängig sein, arbeitete seit meiner Jugend neben der Schule und dem Studium und nahm ohne Scham verschiedenste Arbeiten an. Prägend waren auch acht Jahre Internat, wo ich Gemeinsamkeit, private Bereiche abzugrenzen und mein heutiges Verständnis für junge Leute lernte. An der Universität lernte ich „denken". In Frankreich erlebte ich echte Aufnahme und Toleranz - ich wurde zu einem kritischen und bewußten Österreicher. Was ich mache, möchte ich gut machen, ich bin neugierig und offen für Neues - ich bin bereit, mich darauf einzulassen. Wesentliche Eigenschaften denke ich sind: Unvoreingenommenheit, bereit sein, großen Zeiteinsatz zu leisten, der Wunsch, sich in Menschen hineinzudenken, Schülern und Lehrern Freiraum zu geben, ein großes Grundvertrauen, präzise Vorstellungen von Entwicklung, Weg und Ziel, und schließlich die Geduld etwas reifen zu lassen und zu unterstützen. **Was empfinden Sie als Niederlage?** Wenn ich mir zuviel auflade und etwas nicht bewältigen kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, der Natur, den wenigen Momenten, wo ich mir das Schöne bewußt mache und im Schlechten das Gute sehe. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte mich von unangenehmen Menschen nicht in eine Richtung drängen lassen, die ich ablehne. **Ihr Rat für andere?**

In sich hineinhorchen, was man kann und will, man sollte kreativ sein und sein Leben selbst entwerfen.

✶ Fekter Maria Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Juristin und Betriebswirtin. Funktion: ÖVP-Justizsprecherin. Tätig bei: Niedernsdorfer Kieswerk-Transportbeton GesmbH., Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1956. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Mitgliedschaften: Bundesjustizsprecherin der ÖVP, Nationalratsabgeordnete, Parteiobmannstellvertreterin der ÖVP Oberösterreich und Wirtschaftsbundobfrau. Hobbies: Mode, Plaudern mit Freundinnen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium in Gmunden besuchte ich die Handelsakademie, welche ich mit Matura (1975) abschloß. Anschließend begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes Kepler Universität in Linz. Dieses Studium schloß ich 1979 mit Dr. jur. ab, studierte danach Betriebswirtschaft und schloß dieses 1982 mit Mag. rer. soc. oec. ab. Danach erfolgte der Eintritt in den elterlichen Betrieb und 1986 wurde ich Prokuristin und geschäftsführende Gesellschafterin, gleichzeitig wurde ich Mitglied des Gemeinderates von Attnang-Puchheim. 1990 wurde ich Stadtparteiobfrau und 1989 Mitglied des Bezirksvorstandes der ÖVP Vöcklabruck. Zur Bezirksobfrau des Österreichischen Wirtschaftsbundes (ÖWB) Vöcklabruck und Bundesvorsitzende von „Frau in der Wirtschaft" im ÖWB wurde ich 1993 gewählt. Vom 17. Dezember 1990 bis 29. November 1994 war ich als Staatssekretärin für wirtschaftliche Angelegenheiten tätig. Im November 1994 wurde ich Abgeordnete zum Nationalrat, wobei ich zwei Jahre lang Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses und darauf Vorsitzende des parlamentarischen Wirtschaftsausschusses war. Seit 15. Jänner 1996 bin ich neuerlich Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man die individuellen Ziele erreicht und wenn diese von anderen goutiert werden. Harmonie ist dabei notwendig. Auch sollte man sich nicht an anderen orientieren, sondern unbeirrt seinen eigenen Weg gehen. Ich bin in manche Aufgaben „hineingefallen", das heißt, ich habe mich nie um Funktionen bemüht, sie sind mir einfach angeboten worden. Flexibilität und Anpassungsvermögen auf der Basis eines dementsprechenden Fachwissens waren hierfür notwendig. Als wesentlich sehe ich außerdem an, eine positive Grundeinstellung zu haben. Auch ein harmonisches Familienleben ist für mich von eminenter Wichtigkeit, denn dort kann ich auftanken, um für den politischen Alltag gerüstet zu sein. Mein Mann schafft es, die beruflichen Probleme aus dem Unternehmen von mir fernzuhalten und selbst zu lösen. **Wie sehen Sie das Verhältnis von Beruf und Familie?** Die Familie hat gelernt, daß die politischen Aufgaben viel Zeit in Anspruch nehmen. Auch mein Mann hat für das Unternehmen viel Zeit aufzubringen. Somit werden jene Stunden, die wir zusammen sind, effizient genutzt. Daß das Privatleben für mich einen hohen Stellenwert hat, haben auch meine politischen Kollegen inzwischen erkannt. **Gab es Vorbilder?** Ein Kollege hat mir den Rat „Verlasse nie die politische Basis!" gegeben. Das befolge ich strikt. Es gilt, sich eine Überlebensstrategie zurechtzulegen. Es gibt viele negative Beispiele von Ex-Kollegen, welche sich politisch sehr engagiert haben und sich über Nacht aus dem politischen Leben zurückziehen mußten. Leider wußten sie mit sich nichts anzufangen. Für mich ist Politik nicht alles, denn es gibt die Familie und auch einen Freundeskreis. **Gab es Niederlagen?** Nein, auch die politische Veränderung von der Staatssekretärin zur Nationalratsabgeordneten sehe ich nicht als Niederlage. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ich sehe es als Erfolg, daß ich als Frau mit dem Vorsitz des Justizausschusses eines Gremiums betraut wurde, in dem 183 Menschen für neun Millionen Österreicher sitzen. Dies ist eine Funktion, die mich einerseits ausfüllt und meinem Gestaltungswillen entgegenkommt und der ich aufgrund meiner Persönlichkeit auch meinen „Stempel" aufgedrückt habe. Andererseits sitze ich mit anderen an den „Hebeln der Macht", was ich nicht als selbstverständlich ansehe, aber das hat seinen Preis in der Lebensqualität. Der Erfolg hat eine Risikokomponente: Man kann leicht medial ruiniert werden. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Die Kommunikationsfähigkeit: mit jedem Menschen sprechen und auch jederzeit zu Themen Stellung beziehen zu können. **Wie funktioniert die Selbstmotivation?** Durch permanentes Hinterfragen meines Handelns. Mein Prinzip ist, daß ich jederzeit mit ruhigem Gewissen in den Spiegel schauen kann. Man muß allerdings auch aufpassen, daß man nicht oberflächlich wird oder unter Umständen sogar in Frust verfällt. Meine Grundprinzipien für das Leben sind folgende: Man sollte immer „beide Seiten" kennen, zu sich selbst stehen und nie aufgeben, mit Fairneß den anderen begegnen, sich selbst Prioritäten setzen und wissen, daß nichts auf dieser Welt selbstverständlich ist. Daraus resultiert sicherlich der Erfolg.

✶ Fellinger Stefan

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wohnkontakt Stefan Fellinger., 1060 Wien, Mollardg. 54. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1941, Zlabings. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Ullrich. Kinder: Michaela (1962), Stefan (1964) und Ingrid (1967). Eltern: Stefan und Franziska. Hobbies: Lesen, Menschen um sich haben, Wassersport.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Eltern wurden 1945 aus dem Sudetenland ausgewiesen und standen mit vier Kindern vor dem Nichts. Im Waldviertel besuchte ich Schulen und machte die Tischlerlehre. Da die Berufsaussichten trostlos waren, ging ich nach Wien, wo ich eine Unterkunft im „Kolping - Haus" fand. Dort war ich mit einer Clique umgeben, die eine Abendschule besuchte, und so machte ich auch die Meisterschule, die ich mit der Meisterprüfung abschloß. Bei der Firma, wo ich beschäftigt war, wurde die Stelle des Werkmeisters frei, die für mich begehrenswert war. Ich bekam sie aber nicht, weil der Chef sich für einen älteren Mitarbeiter entschied. Ich war 22 Jahre und sehr gekränkt, obwohl ich später verstand, daß ich an seiner Stelle die gleiche Entscheidung treffen würde. In dieser Situationen wählte ich die Selbständigkeit mit Dispence, weil es in Österreich in meinem Gewerbe erst ab dem vollendeten 24. Lebensjahr erlaubt ist selbständig zu sein. **Benötigten Sie Fremdkapital?** Ich sparte mit einem Bausparvertrag und für den Kredit bei der Bank ist mein Vater mir gut gestanden. Ich richtete eine Werkstatt in einem Hinterhof ein und arbeitete dort ein halbes Jahr mit Hilfe meiner damaligen Freundin, die ich dann heiratete. Sie arbeitete als Kindergärtnerin und kam nach Dienstschluß zu mir, um mir zu helfen, Platten zu zerlegen. Nach einem Jahr kaufte ich (wieder mit Fremdkapital) eine größere Werkstatt im 16. Bezirk. Ich war schon verheiratet (1963), wir hatten bereits drei Kinder und mieteten eine 34m² Wohnung. Es war sehr mühsam zu fünft auf so geringem Wohnraum, aber wir hatten unser Ziel und das erleichterte vieles. 1967 kauften wir ein Haus in der Mollardgasse und bauten dieses zwei Jahre um (Werkstatt und Wohnung). In dieser Zeit war meine Frau sehr oft alleine mit den Kindern, was sicher nicht leicht war und ich möchte betonen, daß die Vorgangsweise, die ich hatte, nur durch das Mitwirken meiner Frau möglich war. Ohne meine Frau wäre mein Erfolg gar nicht möglich gewesen. 1975 beschäftigten wir bereits 25 Mitarbeiter in unserer Tischlerei und standen vor der Alternative, entweder unsere Werkstatt „auf die grüne Wiese" zu verlegen, weil wir so viel Lärm produzierten, oder den Schwerpunkt der Tätigkeit zu ändern. 1973 eröffneten wir ein Geschäft, es war uns bewußt daß wir uns von den Großanbietern unterscheiden mußten. Unser Konzept war ein Fachgeschäft mit Service und individueller Beratung, wobei wir Produkte für die gehobene Mittelschicht anboten. In der ersten Zeit investierten wir den Gewinn der Tischlerei in den Fachhandel, jetzt betrachte ich die Tischlerei als Hobby. So ändern sich die Zeiten. Wir beschäftigen derzeit 17 Mitarbeiter, davon arbeiten fünf in der Tischlerei.

Was bieten Sie Besonderes an? Bei Wohnungssanierung zum Beispiel übernehmen wir die Koordination mit den Handwerkern und machen die Gesamteinrichtung (inklusive Beleuchtung und Vorhänge). Oft empfehlen wir den Kunden Urlaub zu machen, um dann in eine komplett eingerichtete Wohnung zurückzukommen. Seit 24 Jahren sind wir der stärkste Partner der deutschen Firma „Interlübke - Möbel", eine der federführenden Firmen im modernen Design. **Beschränkt sich Ihre Tätigkeit nur auf das Geschäft, oder haben Sie politische Funktionen?** Ich bin Leiter der Gruppe „Kolping" in der Gumpendorfer Straße, wo ich zusammen mit meinen Freunden und Bekannten aus der Jugendzeit tätig bin.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Ehrgeiz, als Jugendlicher war es Leichtsinn und Ausdauer. Damit meine ich, daß Erfolg Höhen und Tiefen hat und wenn jemand die Tiefen nicht kennt, kann er die Höhen nicht schätzen.. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Motivierte Mitarbeiter, glückliche Kunden und eine intakte Familie. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 wollte ich Werkmeister werden, mein weiteres Ziel war Selbständigkeit und Familiengründung. Mit der Zeit verschieben sich die Werte immer mehr ins Private, eines ist aber unverändert geblieben - der Mensch steht bei mir im Mittelpunkt und erst dann kommt das Produkt. Jetzt genieße ich meine Enkel und hole das nach, was ich bei meinen Kindern versäumte. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich kümmere mich um sie, wir machen regelmäßig diverse Seminare, wo über Verkaufspsychologie und andere Themen gesprochen wird. Ich zeige meine Anerkennung und mache ihnen keine Vorwürfe, sondern Lösungsvorschläge. Wenn ein ernstes Problem auftaucht, warte ich ab, bis sich die Emotionen beruhigen, um mit klarem Kopf darüber diskutieren zu können. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Man braucht Ziele, aber genauso wichtig sind moralische Werte, denn der Mensch darf nie auf der Strecke bleiben. **Würden Sie jungen Menschen empfehlen, sich selbständig zu machen?** Wenn sie unternehmerisches Denken besitzen und eine Partnerin bzw. einen Partner haben, der das unterstützt, dann ja.

✱ Felsinger Philipp Ing.

realistisch, analytisch und denkend Ziele und Zwischenziele setzen

● Steckbrief

Beruf: Tiefbauingenieur. Tätig bei: Asphalt Unternehmung Robert Felsinger., 1110 Wien, Wildpretstr. 11. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1974. Eltern: Heather und Kurt. Hobbies: Sport (früher Leistungssport), Squash, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da ich zweisprachig aufwuchs, besuchte ich zunächst die internationale Schule, hatte dann aber große Schwierigkeiten beim Wechsel vom englischen zum österreichischen Schulsystem. Nach dem Unterstufensportgymnasium absolvierte ich, mit einjähriger Unterbrechung, die HTL mit der Fachrichtung Tiefbau. In dieser Zeit verkaufte ich Jeans in Polen und war sozusagen Aussteiger. Ich sammelte meine ersten geschäftlichen Erfahrungen und verdiente relativ viel Geld. Anschließend beendete ich die Schule und war ein halbes Jahr in Deutschland bei der Firma „Deutschen Asphalt", einer der führenden Firmen unserer Branche, am Forschungssektor tätig. Hier wurde mir der technische Grund-

Copyrighted material

stock geliefert. Danach trat ich in unser Familienunternehmen (ich bin die 6. Generation) ein.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg haben diejenigen, die ihre gesetzten Ziele erreichen, sich nicht von ihrer Zielstrebigkeit abbringen lassen und nicht andere Wege einschlagen, weil Probleme auftauchen. Am schönsten waren die Erfolge, die nicht leicht zu erreichen waren. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Seit meiner Kindheit war es klar, daß ich einmal in den Betrieb einsteigen, bzw. ihn später übernehmen würde. Ab meinem 17. Lebensjahr arbeitete ich in den Sommerferien im Betrieb mit, lernte so die Tätigkeit von Grund auf in den verschiedenen Arbeitsgängen, was im Umgang mit den Arbeitern enorm wichtig ist. Von Seiten meines Vaters wurde mir von Anfang an sehr viel Verantwortung und Entscheidungsfreiheit überlassen. Ich wurde dadurch als junger Mensch relativ schnell in Entscheidungssituationen gebracht, die nicht leicht zu bewältigen waren. Ich bin meinem Vater, der ein wirtschaftlich analytisch denkender Mensch ist, für sein Motto: „wirf jemanden ins Wasser und schau, ob er untergeht", sehr dankbar. Dadurch lernte ich schnell und wurde selbständig, allerdings mit dem Bewußtsein, daß er mir jederzeit helfend zur Seite stand. Von meinem Großvater wurde mir eine sehr stark menschlich-soziale Haltung den Mitarbeitern gegenüber vorgelebt. Ich versuche nun einen Mittelweg zu gehen - Menschlichkeit unter Einhaltung einer gewissen Distanz. Ich bin ein realistischer, analytisch denkender Mensch, setze mir klare Endziele mit Zwischenzielen, die in relativ kurzer Zeit zu erreichen sind. Sie zu erreichen ist für mich wichtig - bedeutet Motivation und Selbstvertrauen. Ein Nichterreichen bedeutet große Enttäuschung, welche mich weit zurückwirft. Sport ist der zweitwichtigste Teil in meinem Leben, ohne Sport würde ich wahrscheinlich zugrunde gehen. Ich mache jede Sportart jedoch nur solange, bis ich mein gestecktes Ziel erreicht habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich könnte nicht in meiner Position agieren, wenn ich mich nicht selbst für erfolgreich hielte, obwohl ich weiß, daß der Erfolg noch nicht soweit gediehen ist, wie ich es gern hätte - wobei mein Alter eine Rolle spielt. Ich bin aber sicher, daß ich meine Ziele erreichen werde. **Welche Bedeutung kommt den Mitarbeitern zu?** Eine Firma ist immer nur so gut, wie der schlechteste Mitarbeiter. Ich lege Wert darauf, daß sich die Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren, hier allerdings auch wohlfühlen. Es gibt ganz klare, hohe Leistungsvorgaben - bei relativ freier Zeiteinteilung der leitenden Kräfte und Büroangestellten. Verlangt wird Selbstverantwortlichkeit, Verläßlichkeit in der Arbeitsdurchführung und Freude an dem, was man tut. Andererseits habe ich immer ein offenes Ohr für die Probleme meiner Mitarbeiter und versuche, ihnen soweit wie möglich zu helfen - unabhängig von ihrer Position

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✱ Fercher Dietmar

● Steckbrief

Beruf: Konditor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe - Konditorei Dietmar Fercher., 1200 Wien, Engerthstr. 79. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1953, Flattach. Familienstand: Verheiratet mit Ranka. Kinder: Stefanie (1982). Schöpferische Akte: 1986 „Die feinsten Desserts aus Österreich", „Die feinsten Mehlspeisen aus Österreich". Hobbies: Beruf, Wandern, Natur und Langlauf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1971 beendete ich die Lehre als Konditor und 1977 legte ich die Meisterprüfung ab. Danach bereitete ich an „vornehmen" Orten meine Süßigkeiten zu. (z.B. in Nobelhotels in New York oder Hongkong, im Wiener Hilton, im Restaurant Corso als Chef-Patissier und im Café Central als Backstubenleiter). Danach hat mich die Selbständigkeit an eine weniger bekannte Adresse verschlagen, hier werde ich als Geheimtip gehandelt. Zur Weihnachtszeit bewegt sich ein Strom meiner „Fans" in die Konditorei um Kekse, wie z.B. Marzipan-Maronen, Linzer-Kekse, Vanillekipferl und Stollen einzukaufen. Meine Rezepte veröffentliche ich seit 1984 in österreichs bester Kochzeitschrift. Für die Wiener Wirtschaftskammer war ich einige Jahre tätig und stellte im Ausland österreichische Backwaren vor. Darüberhinaus war ich auch in der Aus- und Weiterbildung im Bereich Patisserie tätig, mein Bekanntheitsgrad reicht bis Japan.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Den Vorlieben meines lokalen Publikums entsprechend gibt es bei mir fast alle Klassiker der Wiener Mehlspeis - Küche, von Topfentorten bis zu Kardinalschnitten. Meine Sachertorte kann man zum Beispiel mit dem berühmteren Produkt der bekannten Häuser getrost vergleichen. Die meisten Gäste verlassen die Konditorei selten, ohne für Freunde eine Kleinigkeit mitzunehmen. Meine Liebe zum Beruf und die von mir gebotene hohe Qualität zu einem vernünftigen Preis, ist bestimmt auch für meinen Erfolg ausschlaggebend. Im Führer für die besten Konditorein, Confisserien und Eissalons von Wien, bin ich einer von zweien, deren Qualtiät mit fünf Sternen ausgezeichnet wurde. Ich erfülle jede Art von Sonderwünschen im Bezug auf Torten und Schokoladefiguren (Schokoladekreationen).

Ihre Ziele? Da ich alles selber zubereite, möchte ich die hohe Qualität weiter halten können, weiters möchte ich für Neues aufgeschlossen bleiben und mich weiterentwickeln. Weitere Ziele sind, auch die Personen in meiner Konditorei an Qualität heranzuführen und wieder ein Kochbuch zu veröffentlichen.

Ihr Erfolgsrezept? Grundvoraussetzung ist die Liebe zum Beruf. Man muß sich dessen bewußt sein, daß man auch am Anfang soziale Härten in Kauf nehmen muß. Um erfolgreich zu sein, darf man nie mittelmäßig sein. Auch ist es notwendig einen Teil seiner Freizeit in Weiterbildung zu investieren, indem man versucht in vielen verschiedenen Be-

Copyrighted material

reichen auch im Ausland Neues kennenzulernen. **Ihr Lebensmotto?** Die innere Zufriedenheit ist für mich sehr wichtig.

✱ Fercher Gerhard Dr. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Masseur. Tätig bei: Weltverband der Masseure und Gesundheitstherapeuten, Internationale Massageakademie., 1050 Wien, Schußwallg. 1/10/1. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1939, Stall/Möltal. Familienstand: Verheiratet mit Gisela. Kinder: Kornelia und Dorothea. Schöpferische Akte: Wissen-Wahrheit-Weisheit-Wirklichkeit; Ihr Geburtstag, der Schlüssel zum Schicksal; Die Macht der Blumen und Blüten; Dem Licht entgegen; Die Evolution der menschlichen Seele; Energie des Magnetismus im Lichte wandeln; Pränatal-Therapie und das behinderte Kind sowie diverse Fachliteratur aus dem Massagebereich.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach Abschluß der Hauptschule absolvierte ich eine Einzelhandelslehre und wurde im Jahr 1959 in den österreichischen Nationalkader des alpinen Skilaufes aufgenommen. Im Zuge dessen eignete ich mir eine Ski- und Tennistrainerausbildung an, kam aber auch mit vielen Sportmasseuren in Kontakt, was mein Interesse mit dieser Materie erweckte. Schließlich begann ich verschiedene Massagearten auf der ganzen Welt zu studieren. Beispielsweise in Indien, China, Amerika und Südamerika, wo ich auch shamanistische Heilpraktiken kennenlernen konnte. Meine Kenntnisse rundete ich in Amerika bei dem bekannten Schamanenforscher Prof. Harner ab. Im Laufe der Jahre versuchte ich, Parallelen und Zusammenhänge der Ayurveda-Medizin, Chinesischen und Indischen und letztlich auch der westlichen Medizin zu erfassen, was mich zu meiner schriftstellerischen Tätigkeit, der ich seit 1987 nachgehe, bewog. Unter anderem bin ich der Begründer der Heliopathie (einer Sonnen- und Mondheilkunde) und des Magnetismus sowie der Organ- und Gelenksfunktionsmassage. Mit diesen Heilpraktiken kann ich auf sehr gute Erfolge zurückblicken, wobei Seminare auf diesen genannten Gebieten in der World-Federation of Masseur and Healtherapie weltweit angeboten werden.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich für mich dahingehend, eine glückliche und harmonische Familie zu leben, in deren Kreis alle Mitglieder immer wieder gerne zurückkehren, um diesen Ort der Entspannung und der geistigen Erholung zu genießen. Dieser Prämisse untergeordnet ist der wirtschaftliche, monetär meßbare Erfolg, wobei ich vom Leben nicht mehr verlange, als daß ich mir das leisten kann, was ich gerne möchte. **Welche Rolle spielen Familie und Beruf?** Es gibt einen sehr wahren Grundsatz. „Alleine ist man nichts, zu zweit jedoch eine Weltmacht." Ich bin in der glücklichen Lage, mit meiner Frau diese Synthese seit Jahrzehnten zu verwirklichen. Wir ergänzen uns in einer wunderbaren Art und Weise. Man sieht also bei einem Beispiel, daß ein emotional ausgewogenes Familienleben sich nur positiv auf das berufliche Leben auswirken kann, andernfalls würde diese fehlende Harmonie die Psyche derart belasten, daß für beruflichen Erfolg kein Platz im Leben vorhanden wäre. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine durch und durch positive Einstellung zum Leben selbst, mit all seinen guten wie auch negativen Aspekten. Mein Grundsatz lautet: Tue nichts, was du nicht willst, das man dir selbst tut und liebe deinen Nächsten wie dich selbst." Dieser Leitgedanke ist eine Erkenntnis meiner Lebenserfahrung, die erst nach und nach aus den Jahren wuchs. Man muß aber dem Erfolg auch Zeit geben und darf sich nicht in Ungeduld üben, denn Drängen führt nicht zum Ziel. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen stellen immer einen Lernfaktor dar und entstehen aus falscher Denkweise, die sich selbst mittels der Niederlage, sei es nun Mißerfolg oder gar Krankheit, revidieren möchte, indem es zur Lebensanalyse und zum Aufspüren der Fehlerquellen motiviert. Es ist nichts derart negativ, daß man nichts Positives daran finden könnte. Mißerfolge geben nötige Impulse, neue und vor allem bessere Wege zum Ziel zu suchen, sie bringen also Bewegung ins Leben, um es nicht stagnieren zu lassen. Grundvoraussetzung hier ist jedoch die Bereitschaft, auch sich selbst und seine eigenen Zielsetzungen zu hinterfragen. Jede Halbherzigkeit der dazu erforderlichen Konsequenz läßt wiederum nur unwesentliche Erfolge zu. Der größte Erfolg erwächst nur aus reinen Zielsetzungen, die man keinen Tag aus den Augen verlieren sollte. **Leben Sie nach einem Motto?** Wir alle sind auf die Erde gekommen, um zu lernen, reine und bedingungslose Liebe zwischen Frau und Mann, Eltern und Kindern, Freunden und allen anderen Menschen zu entwickeln. Liebe! Liebe ist der Schlüssel allen Wissens, der Wahrheit, Weisheit und Wirklichkeit. Tauche tief in diese Liebe ein und du wirst mit Gottes Augen sehen!

✱ Fiala Christine

sich auf die Individualität der Kunden einstellen

● Steckbrief

Beruf: Schneiderin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Modesalon Christine Fiala., 1120 Wien, Vierthalerg. 16. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Kinder: Patrick (1972), Sabine (1984), Michael und Katarina (1985). Hobbies: Basteln, Bauernmalerei.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Ausbildung an der Modefachschule, machte ich mich 1970 selbständig, ging mit meinem ersten Mann 1972 für fünf Jahren nach Amerika, wo ich als Supervisor in einer Fabrik arbeitete, ehe ich, nachdem die Ehe in Brüche ging 1977 wieder nach

Copyrighted material

Österreich zurückkam und als Directrice arbeitete. 1982 heiratete ich wieder, war anschließend mit meinen jüngeren Kindern daheim und half im Betrieb meines Mannes mit, ehe ich mich 1990 mit dem Modesalon selbständig machte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mir macht die Arbeit Spaß. Erfolg kommt durch viel Fleiß, Genauigkeit und Preiswürdigkeit. Ich habe immer Arbeit und kann mich nicht beklagen. **Was waren Ihre Beweggründe in die USA zu gehen und was sind Ihre diesbezüglichen Erfahrungen?** Ich ging mit meinem Mann in die USA und es war geplant, nach einigen Jahren wieder zurückzukehren. Aufgrund meiner Meisterprüfung erreichte ich rasch die Position einer Supervisorin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich jammere nicht, so wie viele Kollegen, scheue mich auch nicht, Änderungen zu machen - das ist mein zweites Standbein. Die Kunden sind mit mir zufrieden. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit, weil mir dieser Beruf Freude macht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich stelle mich auf alle Kunden ein, auch wenn manche lästig sind - aber eben die lästigen Kunden sind sehr treu, wenn man auf sie eingeht. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die Kunden sind mit mir zufrieden, weil ich sie sehr gut berate und versuche - auch mit Stoff und Design - auf die Figur der Kunden einzugehen. Meine Kunden sind meist etwas stärker, und hier schaffe ich mit vorteilhaftem Schnitt sehr große Zufriedenheit. Daraus resultiert auch Mundpropaganda, mit der ich weiterempfohlen werde. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Meine Mutter war Schneiderin, da habe ich immer zugesehen und auch mitgeholfen, wollte aber eigentlich Krankenschwester werden. Da meine Eltern aber dagegen waren, ging ich auf die Modefachschule - ich war immer die beste. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine wichtige, auch wenn die Familie für eine vierfache Mutter sehr streßig ist. Neben meinem Beruf muß ich mit den Kindern lernen, kochen, usw., diese Doppelbelastung wird aber auch von meiner Familie gesehen und die Kinder helfen im Haushalt mit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wenn ich viel Arbeit habe, versuche ich, Mitarbeiter zu bekommen - das klappt aber meist nur einige Zeit. Meine Kunden wissen genau, ob ich oder eine Mitarbeiterin etwas genäht hat, weil ich genauer bin. **Kennen Sie Niederlagen?** Eigentlich nicht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Hobbies. **Ihre Ziele?** Das Geschäft so weiterzuführen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Kunden wissen, daß ich sehr genau arbeite und preislich günstig bin. Wenn mich Kunden loben, so freut mich das, und diese Anerkennung ist mir auch wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Fleiß und der Versuch, alles 100-prozentig zu machen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß von Beginn an die Arbeit gern machen. Ich freue mich täglich auf meine Arbeit.

✱ Fiala Mischa

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Gschf. Tätig bei: Fantasy Veranstaltungstechnik GmbH., 1220 Wien, Steinbrecherg. 20. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1960. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Reisen, Lesen, Familie.

rasche, effiziente Umsetzung von Projekten, um diese auf den Kernpunkt zu bringen und ein Resultat zu schaffen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich 1982 die AHS mit Matura beendet hatte, sammelte ich internationale Erfahrungen, speziell in Kanada, einerseits im Bereich Gastronomie und Hotellerie, andererseits im Bereich Marktstudien. 1987 kehrte ich nach Österreich zurück, um in einem Mineralölkonzern als Assistenz der Geschäftsleitung tätig zu sein. Ab 1992 war ich kaufmännischer Leiter eines Wiener Elektrounternehmens. Ab 1996 erfolgte der Aufbau der Firma Fantasy in Wien. Seit 1997 bin ich Geschäftsführer mit allgemeiner Verantwortung eines Unternehmens, welches sich mit Zeltkonstruktionen, Lichtdesign, Ausstattung, Imageprojektionen, Moving-Lights, Bühnentechnik, Videowalls, Beschallungstechnik, Organisation, Medientechnik, Bühnen und Expodesign beschäftigt. Wir sind permanenter Partner von Do & Co, gestalteten die nordische Ski-WM in der Ramsau und sind für Firmen wie GGK, Malteser Ritterorden, NEWS, Format, Ö3, Raiffeisen, SPÖ, ÖVP, Viennale, ÖAMTC u.a. tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein persönlicher Erfolg liegt in der raschen, effizienten Umsetzung von Projekten, um diese auf den Kernpunkt zu bringen und ein Resultat zu schaffen. Wir bemühen uns, eine besonders hochstehende Qualität zu gewährleisten und diese dem Kunden zu bringen - indem wir nicht in Teilbereichen agieren, sondern eher ein umfassendes Service bieten. Wir stehen im Hintergrund, damit der Kunde den perfekten Auftritt hat. So sorgen wir bei den wichtigsten Präsentationen, Sportevents und Tagungen national wie international für den guten Ton, das richtige Licht und das entsprechende Bild, ohne daß jemand davon weiß. Ich komme nicht aus der Musikbranche, eher aus der Industrie - dadurch ergibt sich mit den unterschiedlichsten Unternehmen eine optimale Gesprächsbasis. Zu Beginn betrachtete ich die Zielsegmente, um danach Marketingstrategien zu entwickeln und zu entscheiden, wohin ich gehe. **Ihre Ziele?** Mittelfristig, in zwei bis drei Jahren das Wiener Unternehmen auf gesunde finanzielle Beine zu stellen, gleichzeitig in Österreich zu expandieren. Längerfristig will ich mich aus dem operativen Bereich zurückziehen und versuchen, die Fantasy-Ebene vom Ausland aus zu leiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Selbstmotivation. **Was ist für Sie Erfolg?** Dieser liegt im Zusammenspiel von Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein und von Fleiß. **Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist, daß ich meinen Beruf gern ausübe, in der Gewißheit, daß kurzfristiger Erfolg nicht immer anhalten wird. Daraus ergeben sich die einzelnen Lebensetappen,

Copyrighted material

die von selbst ineinanderführen. Ein wesentlicher Schlüsselpunkt liegt im Erkennen, was ich kann und was nicht - die Ziele müssen danach ausgerichtet sein - erst nach diesem Erkennen ergibt sich das optimale Ausnützen der eigenen Möglichkeiten. Ich muß meine eigenen Grenzen kennen und immer mehr „sein als scheinen" - ich lasse mich keinem Druck aussetzen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich gebe nicht auf, analysiere und lerne daraus für das zukünftige Handeln. **Ihr Motto?** Kein konkretes - mich begeistert und begleitet die Geschichte der „Möwe Jonathan".

✱ Fiala Monika Mag.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1965, Mödling. Mitgliedschaften: Rotarier Club. Hobbies: Squash, Theater, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1985 begann ich das Betriebswirtschaftsstudium an der WU, arbeitete nebenbei als Halbtagskraft bei der Firma Hilti (Finanzbuchhaltung, Personalabteilung, Marketing-Controlling) und nach Studienende 1992 arbeitete ich ganztags im Projektmanagement, wo ich maßgeblich an der Restrukturierung des gesamten Betriebes beteiligt war. Meine Projektleitung dauerte ca. ein dreiviertel Jahr und wurde 1993 beendet. Dieses Jahr war aber konjunkturell ein schlechtes und so scheiterte mein Plan, in die Zentrale nach Liechtenstein zu wechseln. Nach acht Jahren bei Hilti habe ich mangels Herausforderung beschlossen, die Firma zu verlassen. Ich zog dann nach Salzburg und leitete ein halbes Jahr den kaufmännischen Bereich der Zentrale einer ÖMV-Tochter in der Tankstellenleitung - ich baute den Verwaltungsapparat auf (EDV-Controlling). Nach diesem Aufbau bin ich als Chef-Controllerin für Westeuropa zweieinhalb Jahre quer durch Europa geflogen. Man hätte mich anschließen gern in Hamburg gesehen, ich beschloß aber zu wechseln und begann bei Eunet als kaufmännische Leiterin der Abteilungen Rechnungswesen, Controlling, EDV und der kompletten Administration.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich eigentlich sehr erfolgreich. Aus zwei Gründen: erstens betreffend Einflußbereich meiner Position und zweitens bezüglich der Gehaltsklasse im Vergleich zu weiblichen und männlichen Kollegen meiner Altersgruppe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine Zielstrebigkeit und absolute Zuverlässigkeit. Das Studium allein macht es nicht aus. Es ist wichtig, die Theorie in die Praxis umzusetzen. Analytische Fähigkeit und mein Organisationstalent. Da ich Erfahrung mit zwei großen Konzernen hinter mir hatte, konnte ich das vorhandene Chaos ordnen und meine jetzige Firma auf eine solide finanzielle Basis stellen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Wechsel zu Eunet war die beste Entscheidung. Obwohl ich internetunerfahren war, reizte mich diese neue internationale Wachstumsbranche. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Streng, aber gerecht. Durch meine Kompetenz im zwischenmenschlichen Bereich kann ich Kommunikation zwischen Vorgesetzten und Kollegen herstellen. Meinen Standpunkt verteidige ich, und dennoch sieht man mich als kooperativ und motivationsfördernd. Ich aber erwarte von ihnen vor allem Engagement und Lernwilligkeit. **Ihre Ziele?** Ich möchte finanziell ein unabhängiges Leben führen und mich im Beruf fachlich austoben können. Gefühlsmäßig war mir schon in der Handelsakademie klar, daß ich nicht Sekretärin oder Bankangestellte werden wollte. **Wie wichtig ist Ihnen Familie?** Ich möchte schon gern eine Familie gründen und auch Kinder haben, aber nicht nur Hausfrau und Mutter sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man muß lernen, mit Krisen umzugehen. Wenn man den ersten Schock überwunden hat, sollte man analysieren und sich dadurch weiterentwickeln. **Was ist Ihre Kraftquelle?** Eine gut funktionierende Beziehung, und beim Sport kann ich Aggressionen abbauen. **Ihr Lebensmotto?** Ein ausgefülltes Leben haben und Zufriedenheit, die ich durch Erfolg in Beruf, Familie und bei Freunde erreiche. Dies ist sehr wichtig. **Gibt es Vorbilder?** Keine speziellen, sondern Persönlichkeiten der Öffentlichkeit, die nicht karrieristisch über Leichen gehen, sondern Menschen geblieben sind. **Wie sehen Sie Karriere im Vergleich Männer- und Frauenwelt?** Es gibt einen großen Unterschied zwischen alteingesessenen Firmen, die Vorurteile haben und männlich dominiert sind, und jungen Branchen, wie z.B. Internet. Gerade bei Eunet herrscht wirklich Gleichberechtigung. Man sollte als Frau nicht versuchen, männlichen Führungsstil anzunehmen. Jeder soll das machen, was er am besten kann.

✱ Figlmüller Hans KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer, Gesellschafter. Tätig bei: Figlmüller Ges.m.b.H., Restaurationsbetrieb und Weinkellerei., 1010 Wien, Wollzeile 5; 1190 Wien, Grinzinger Straße 55. Geboren - Datum, Ort: 16.Mai 1943. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ursula. Kinder: Hans (1975) und Thomas (1979). Eltern: Hans und Edith. Besondere Vorfahren: Großvater Hans Figlmüller - Unternehmensgründer 1905. Schöpferische Akte: Unzählige Artikel und TV-Auftritte in nationaler und internationaler Presse. Hobbies: Fliegen, Tennis, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1961 inskribierte ich an der BOKU, um mir Fertigkeiten und Kenntnisse sowohl im kaufmännischen als auch im Bereich Weinbau anzueignen, gleichzeitig absolvierte ich im großväterlichen Betrieb eine Kellnerlehre, 1963 machte ich die Konzessionsprüfung. Ich stieg in den großväterlichen Betrieb ein und

brach deshalb mein Studium ab. 1972 kaufte ich in Grinzing einen ehemaligen Heurigenbetrieb und erweiterte diesen von einem Platzangebot von 60 auf über 600.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Ich ging von dem System der „Fünfunddreißigstundenwoche" ab, welche manchmal schon am Dienstag endete. Durch die Bereitschaft, dies auf mich zu nehmen, gepaart mit einem hohen Maß an Begeisterung für diese Branche, wurde ich erfolgreich. Meinen Gästen versuche ich persönlicher Ansprechpartner zu sein, meinen Mitarbeitern versuche ich die nötige Freundlichkeit zu vermitteln. Seit fast 100 Jahren sind wir ein Familienbetrieb, „es steht nicht nur Figlmüller drauf - es ist auch Figlmüller drinnen!", der Kontinuität nicht nur in diesem Bereich, auch im Qualitätscontrolling bietet. Das Wissen um die Herkunft des Fleisches und die eigens für mein Lokal erzeugten Brösel ergeben nebst speziellen Backverfahren unser weit über die Grenzen bekanntes „Wiener Schnitzerl". Meine permanente Präsenz, on top bei den Grundmaterialien zu sein, Freundlichkeit und Gastlichkeit, sowie ein hoher Arbeitseinsatz sind die Schwerpunkte meines Erfolges. **Was sind Ihre Ziele?** Daß der Familienbetrieb durch meine Kinder in vierter Generation Fortsetzung findet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Energiequelle ist für mich Erfolg einerseits und die Liebe zum Beruf. Dazu kommt ein harmonisches Familienleben. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Dieser ist für mich gleichzusetzen mit Anerkennung und Bekanntheitsgrad. Zum Beispiel wurde beim Besuch einer österreichischen Delegation in China dem chinesischen Außenminister die Frage gestellt, was er denn in Österreich kenne, und er antwortete nicht Mozart, Kreisky oder Johann Strauß, sondern „Figlmüller Schnitzel" (erschienen in der „Presse"). **Was ist Ihr Rezept?** Der Erfolgreiche versucht mehr zu machen als die anderen, aus innerer Überzeugung und freiwillig. Wir steigen in eine Phase des lebenslangen Lernens und der Veränderung ein, was ein Abgehen von einmaliger Berufswahl und Berufsausbildung bedeutet. Für die ganze Lebenszeit ist die Erstausbildung die Basis, sie ist jedoch nicht genug; man muß flexibel sein, sich neuen Situationen anpassen und bewegen können. **Was gehen Sie mit Niederlagen um?** Einfach durchziehen - es folgt Erfolg - von erfahrenen Personen Rat einholen und für das zukünftige Handeln daraus lernen.

✶ Finger Christian Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fintech., 3100 St. Pölten, Mariazeller Str. 52. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1964. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Hobbies: Tennis, Autos.

● Karriere

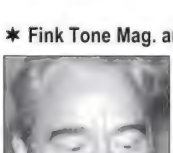
Wie war Ihr Werdegang? 1985 schloß ich die HTL mit der Fachrichtung Nachrichtentechnik und Elektronik ab. 1986 kam ich zum Bundesheer. 1986/87 arbeitete ich bei der Firma NCR in Salzburg als Techniker, ging im Herbst 1987 nach Wien, wo ich ein Semester an der Technische Universität studierte und jobbte nebenbei. 1988 begann ich bei der Firma Kama als Techniker, dann wurde ich Geschäftsführer. 1993 wechselte ich zur Firma Datentechnik als Verkaufsleiter. Am 1. Juni 1994 gründete ich meine eigene Firma Fintech EDV-Zubehör Vertriebsgesmbh. in St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg ist für mich das Erreichen von vernünftigen, selbstgesteckten, aber auch erreichbaren Zielen. Erfolg ist aber auch, ein möglichst problemloses Leben zu führen, ausreichend Freizeit zu haben. In jüngeren Jahren gehörte natürlich auch das Streben nach finanziellem Erfolg dazu, in meinen Berufsanfängen war der Lohnzettel für mich der Spiegel meines Erfolges. Ich stellte mir immer vor, eine gewisse Summe zu verdienen. Das erreichte ich dann auch, und nach Erreichen dieses Zieles war dann alles einfacher. Glücklich zu sein, bedeutet für mich, Erfolg zu haben. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Für mich scheint eines der wesentlichen Dinge zu sein, daß man mit Menschen umgehen kann, egal, ob das Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter sind. Ich sehe sie alle als Partner. Um als Kleiner überleben zu können, ist es wichtig, ehrlich zu sein, ehrlich zu den Partnern und auch zu sich selbst. Bei der Firma KAMA war ich für den ganzen Betrieb verantwortlich und entdeckte da meine Ambitionen zum Selbstständigwerden. Wir waren damals sehr stark von den amerikanischen Besitzern abhängig, in dieser Zeit lernte ich viel. In den USA wurde ich als erfolgreicher Europäer anerkannt, das war für mich, als damals Dreißigjährigen, sehr beeindruckend, und es gab mir auch Mut. Ein älterer, ehemaliger Kollege bestärkte mich dann noch mit einem Satz: „Man kann nicht ewig schwanger sein. Entweder jetzt, oder vergiß es wieder." Mein letzter Arbeitgeber war mir beim Schritt in die Selbständigkeit sehr behilflich. Dann ging alles sehr schnell. Jetzt versuche ich immer ein sehr positives, zum Teil sehr privates Verhältnis zu meinen Kunden aufzubauen. **In welcher Situation habe Sie sich erfolgreich entschieden?** Nach der Besprechung mit meinem ehemaligen Geschäftsführer traf ich die Entscheidung zur Selbständigkeit. Diese Entscheidung war richtig, wir sind jetzt bereits fünf Jahre am Markt, sind erfolgreich, und die Zukunft sieht gleichermaßen gut aus. **Hält Ihre Familie Sie für erfolgreich?** Meine Eltern haben Freude mit ihrem Sohn. Meine Frau sieht mich eher als den Erfolgreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kein einziger Schilling Fremdkapital, wir haben alles selbst erwirtschaftet, und ich fühle große Verantwortung gegenüber meinen Mitarbeitern und deren Familien. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Bei der Firma KAMA wurde mir das entsprechende Rüstzeug für die Selbständigkeit mitgegeben. Ich mußte den ganzen Betrieb absolut selbständig leiten. **Sehen Sie sich als erfolg-**

reich? Teilweise ja, Da ich immer ehrlich zu mir selbst bin, muß ich zugeben, daß ich mein Ziel noch nicht erreicht habe. Ich möchte eine Firma mit ca. 50 Mitarbeitern in meiner Branche (kann aber auch eine andere sein) leiten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich brauche kommunikative Menschen, und die habe ich alle bekommen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Lob von Kunden gibt es immer wieder, das freut uns sehr. Das ist für mich eine wichtige Bestätigung dafür, auf dem richtigen Weg zu sein. Wir haben einige Kunden, bei denen wir als akuter Problemlöser aufgetreten sind. Zu diesen Kunden haben wir immer noch intensivsten Kontakt, und sie schätzen unsere Arbeit. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Im laufenden Geschäft sehe ich kaum Niederlagen. Ich empfinde eher eine menschliche Enttäuschung als eine Niederlage, da leide ich sehr darunter. Ich versuche immer wieder gestärkt daraus hervor zu gehen. Der selbe Fehler passiert mir garantiert nicht noch einmal. Ich kann mich über einen Geschäftserfolg riesig freuen, aber ich leide auch ganz stark nach einer Enttäuschung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich hatte eine sehr geborgene Kindheit, und jetzt habe ich wieder große Geborgenheit in meiner Familie mit meiner Frau. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte die Firma so weiterentwickeln, daß sie gesund weiterwächst, aber flexibel bleibt. Ein eindeutiges Ziel ist es für mich, die Chance zu haben, ein größeres Unternehmen zu leiten. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Der Mensch zuerst. Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste **Generation weitergeben?** Ich würde versuchen mit Personen zu sprechen, die bereits Erfahrung in der Branche haben und daraus ableiten, inwieweit dieses Geschäft für mich realisierbar und erfolgversprechend sein könnte. Gefragt ist nicht nur der Praktiker. Und sich auf das Wesentliche konzentrieren, vorerst allen Schnick Schnack vergessen.

✱ Fink Tone Mag. art.



● Steckbrief

Beruf: Maler, Grafiker, Mittelschullehrer. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1944, Schwarzenberg. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Katharina (1983). Eltern: Erwin und Katharina. Hobbies: Mit den Hunden in der Natur spazierengehen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Kindheit, meine Heimat Vorarlberg. Ich wuchs sehr naturverbunden auf, der Bregenzerwald prägte mich für mein Leben. Mein Vater war Huf- und Wagenschmied. Seit meiner Kindheit war ich mich mit diversen Wagen und Karren konfrontiert, was sich in den beweglichen Assoziationen meiner Arbeiten der 60er und 70er Jahre widerspiegelte. Ich war von der Kunst der Angelika Kaufmann sehr beeindruckt. Diese hervorragende Künstlerin, deren Schaffen sich auf zwei Jahrhunderte ausbreitete (17. und 18.), malte mit 16 Jahren zwölf Apostelköpfe für die Kirche in Schwarzenberg, und ich bewunderte ihr Können, noch dazu in so einem jungen Alter. Nach der Volksschule ging ich an die Lehrerbildungsanstalt in Feldkirch, war mit 19 Jahren fertig und arbeitete ein Jahr als Volksschullehrer. Danach ging ich nach Wien und begann das Studium der Malerei und Grafik an der Akademie für bildende Künste. Nach fünf Jahren schloß ich das Studium ab und machte das Lehramt für allgemeinbildende höhere Schulen, um meine Existenz abzusichern. Vier Jahre war ich Mittelschulprofessor, dann bin ich das Wagnis eingegangen, freischaffend zu werden. Bei dieser Entscheidung spielte meine erste Frau eine gewisse Rolle. Sie wollte nicht in Vorarlberg bleiben - heute begreife ich, daß ich es höchstwahrscheinlich nicht soweit gebracht hätte, wäre ich dort geblieben. Andererseits kann ich ohne meine Heimat nicht leben und fahre nach zwei Wochen Aufenthalt in Wien für eine Woche nach Vorarlberg, um dort Kraft zu tanken und das Leben in der Natur zu genießen. Meine künstlerische Tätigkeit entwickelte sich in verschiedene Richtungen - Zeichnung, Malerei, Skulptur und Design. Ich bereite Muster für eine Textilfirma in Vorarlberg, nach welchen man Stoffe produziert, die sehr erfolgreich verkauft werden. Ich hatte zahlreiche Einzelausstellungen auf der ganzen Welt und arbeite nach wie vor sehr intensiv an neuen Projekten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Erfolg kann man weder planen noch erzwingen. Man darf natürlich nicht zu leise sein und muß den Kontakt zu den Medien pflegen, aber das wichtigste sind Ausdauer, Fleiß und Disziplin. Mit Erfolg darf man nicht spekulieren, sondern man muß bei dem, was man macht, das Letzte geben. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist eine Kulisse, eine Metapher, ein vergrößertes „Ich". Es ist schön, wenn ein Werk beim Publikum gut ankommt, wenn es betrachtet, berührt wird - wenn es Resonanz gibt. Erfolg bedeutet öffentliche Anerkennung durch Medien und die Präsenz in den besten Häusern. Meine Werke waren zum Beispiel in der Albertina, im Museum Moderner Kunst, in der Rupertina und im Palais Liechtenstein ausgestellt, sowie bei den Kollektivausstellungen in Indien und Japan. 1998 vertrat ich Österreich auf der siebenten Biennale in Kairo. Diese äußeren Erscheinungen sind sehr angenehm, das wichtigste aber ist Zufriedenheit mit sich selbst - die Möglichkeit, Kunst zu leben. Nach 35 Jahren macht mir meine Arbeit noch sehr viel Spaß. Erfolg bedeutet auch finanzielle Sicherheit - was ein Künstler, selbst wenn er schon etabliert ist, nicht immer hat. Dieser finanzielle Erfolg wird vom Kampf um das existentielle Überleben begleitet. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Hauptsächlich Mut zu haben, sich eine eigene Meinung zu bilden und nicht jeden Unsinn nachzumachen. Ein freier Mensch werden, nicht zuviel Wert auf äußere Merkmale legen, sondern sich darum kümmern, daß die Fähigkeiten, die jedem in irgendeiner Form geschenkt sind, verwirklicht werden. Beim Drang nach oben die Ellbogentechnik zu meiden und nicht zu vergessen, daß man sich nicht um jeden Preis wichtig machen muß. **Ihr Mot-**

to? Mit offenen Augen durchs Leben ziehen, kleine Irritationen anstellen und Kunstfallen legen. Raum ist nicht die Haut der Dinge umspielend, sondern ihr Kern - ihr Grundwesen. Ökonomie und Reduktion der Mittel und Dinge auf ihre Wesenheit ist Kern der Kunst, denn der Künstler ist nicht nur mit der von den Sinnen wahrgenommenen Erscheinungsform befaßt, sondern mit jener Realität, die unter der Oberfläche liegt. Ich möchte immer wieder bei Null beginnen und, wenn möglich, eine Entdeckung machen.

✶ Fischer Dietmar Mag.

● Steckbrief

Beruf: Mittelschulprofessor. Funktion: Leiter. Tätig bei: Human Life International Österreich., 1020 Wien, Taborstr. 11A. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1952, Thüringer Berg. Kinder: Maria-Elisabeth (1981), Katharina-Michaela (1983) und Christian-Stefan (1991). Hobbies: Sport, Tanzen, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Wir waren acht Kinder zu Hause, mein Vater war Bürgermeister und Landtagsabgeordneter der ÖVP in Vorarlberg. Da es in unserem Ort kein Gymnasium gab, kam ich ins Knabenkonvikt „Marianum" nach Bregenz. Mit der Übersiedelung der ganzen Familie nach Feldkirch wechselte auch ich meine Schule. Ich beschäftigte mich intensiv mit Sport und war Leistungssportler in der Leichtathletik auf Landesebene. Meinen Präsenzdienst absolvierte ich im Heeresspital in Salzburg und begann danach mein Studium an der Universität in Innsbruck. Ich studierte Sport, Philosophie, Psychologie, Pädagogik, Geographie und Wirtschaft. Nach dem Magisterium bekam ich einen Forschungsauftrag und schrieb meine Dissertation. Da eine wissenschaftliche Karriere für mich nicht sehr attraktiv war, ging ich nach Vorarlberg zurück, wo ich ein Haus baute, heiratete und 15 Jahre lang in einer HTL unterrichtete. Bereits 1990 begann ich mich für das Leben gegen Abtreibung zu interessieren und war Spitzenkandidat, zuerst für die Nationalratswahl und 1994 für die Landtags- und Nationalratswahl. Meine politische Einstellung rief Konflikte hervor, und 1995 wurde ich in Pension geschickt bzw. vom Dienst freigestellt. Ich ging nach Wien und fing an, mich für Frauen in Not einzusetzen. Wir begannen zu zweit im Büro, und heute haben wir ein Lebenszentrum in Wien in der Postgasse, in dem 35 Menschen angestellt sind. Außerdem gibt es ein Zentrum in Graz mit acht Mitarbeitern und ein Zentrum in Oberösterreich. Human Life International wurde von Reverent Paul Marx OSB, PH.D. gegründet und ist das weltweit erste pro-Life, pro Familien- , Erziehungs- und Bildungsapostolat. HLI fordert die Unantastbarkeit des Lebens und die Würde der Familie, indem es Keuschheit, Ehevorbereitung, natürliche Familienplanung und katholische Glaubenstreue lehrt und fördert. HLI widersetzt sich den heutigen Gefahren für das Leben und die Familie, nämlich Verhütung, Sterilisation, Abtreibung und Euthanasie. Wir versuchen diesen Gedanken an die Öffentlichkeit zu bringen, um Spender zu gewinnen, von welchen wir leben. Im vorigen Jahr verbreiteten wir das Magazin „Ja zum Leben" und konnten so 300 Kinder retten, die abgetrieben werden sollten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In diesem sozialen Bereich, in dem ich jetzt tätig bin, möglichst vielen schwangeren Frauen in Not die Möglichkeit zu geben, ihr Leben so zu gestalten, daß sie „Ja" zum Kind sagen können. Bis heute halfen wir Frauen aus 40 Nationen. Insgesamt ist HLI in 60 Ländern vertreten. **Was sind die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Eine klare Sicht, Analyse der Situation, realistische Einschätzung der eigenen Möglichkeiten und das Einkalkulieren des Potentials künftiger Spender. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Bei uns ergibt sich die Motivation aus einem spirituellen Hintergrund, der uns alle verbindet. Es wird alles bei Einzelgesprächen und während der Sitzungen, unter anderem am Wochenende, besprochen. In unserem Lebenszentrum-Postgasse haben wir eine Kapelle, in der zweimal in der Woche die Messe gemeinsam gefeiert wird. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich stehe zu meinen Schwächen und Stärken, und ich stelle mich dem Problem. Oft appelliere ich an Gott und versuche im Gebet mit ihm zu kommunizieren. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Heute ist es zu sehen, wie die Frauen mit den geretteten Kindern glücklich sind. Als eine große Anerkennung empfinde ich die Bereitschaft, sich für uns einzusetzen und uns zu unterstützen. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 Jahren war es für mich wichtig, ein Haus zu bauen, eine Familie zu gründen und einen guten Beruf anzustreben. Derzeit ist mir wichtig, daß jeder Mensch in Österreich das Grundrecht hat, geboren zu werden und zu leben. **Ihr Motto?** Das sind Zeilen aus der Bibel - „Wenn Gott für uns ist, wer **kann gegen uns sein**?" und „Denen, die Gott lieben, gereicht alles zum Guten!".

✶ Fischer Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Hochbau. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Projekt-Plan BauplangmbH., 1190 Wien, Döblinger Hauptstr. 68/3/11. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1960, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Jörg-Michael (1980) und Catrin (1983). Eltern: Eva und Gottfried. Hobbies: Segeln, Schwimmen, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Familie, die sich mit Medizin beschäftigt. Meine Mutter ist Säuglingsschwester, mein Vater

Andere reden, wir helfen!

Das Sekunden-Baby-
8 Monate alt!

Spendenkonto:
PSK 90 333 000

Eigenbeilage: **Ja zum Leben** 9555192U P.b.b.
1030 Wien, Kölblgasse 15/1/9, Tel.: 01/7966529

Deine Spende lebt wirklich-Danke!

Arzt und ich wollte ursprünglich Sportlehrer oder Arzt werden. Ich war aktiver Sportler und dadurch hatte ich für die Schule wenig Zeit. Nach der Hauptschule ging ich zur HTL für Hochbau und es gefiel mir dort. Ich beabsichtigte zu studieren, habe aber mit 19 Jahren geheiratet. Mit 20 war ich zum ersten Mal Vater und es war notwendig, die Familie zu versorgen. So ging ich arbeiten und begann bei der Firma Eberhardt in St. Pölten. 1986 legte ich die Baumeisterprüfung ab und wagte 1987 den Schritt in die Selbständigkeit. Inzwischen ist die Firma von drei auf sieben Mitarbeiter gewachsen und unsere Schwerpunkte sind Beratung, Planung, Ausschreibungen, Bauüberwachung und Bauabrechnung. Seit 1994 arbeite ich mit der losen Firmengemeinschaft der Europrojekt zusammen. Das ist ein Verbund selbständiger Planungs- und Ingenieursbüros. Die Grundidee der Europrojekt ist, dem Bauherrn/Bauträgern ein umfassendes Service aus einer Hand zu bieten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich habe mir mehr vorgestellt, aber wir bleiben nicht stehen, sondern entwickeln uns immer. Jetzt versuchen wir uns mit internationalen Projekten zu etablieren und haben bereits in Moskau etliches gemacht. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs?** Einsatzfreude, Konsequenz, Korrektheit, Pünktlichkeit, Identifikation mit der Sache und Disziplin, was auf langer Sicht honoriert wird. Bei unserer Tätigkeit ist die Philosophie der kleinen Schritte wichtig. Man darf den Überblick nicht verlieren und darf sich auch nicht übernehmen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das ist für mich der Zustand, den gewünschten Lebensstandard erreicht zu haben und diesen auf Dauer absichern zu können. Erfolg bedeutet Spaß an der Arbeit und Unabhängigkeit von Geld. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Meine Familie bedeutet mir sehr viel, allerdings hatte ich nicht viel Zeit für meine Kinder, was ich sehr bedauere. In meiner Situation ging es aber nicht anders. Wenn man früh heiratet und Kinder bekommt, dann muß man damit rechnen, daß man noch viele Dinge schaffen muß und daß das auf Kosten der Familie geht. Meine Frau hatte immer Verständnis für mich und ohne ihre Unterstützung wäre mein beruflicher Erfolg nicht möglich gewesen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Eigenmotivation, positivem Denken - man kommt durch alle Tiefen, wenn man nicht ans Aufgeben denkt.

✶ Fischer-Natlacen Marion Mag. phil.

● Steckbrief

Beruf: Dolmetscherin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Allgemein beeidete gerichtliche Dolmetscherin für Portugiesisch., 1090 Wien, Nußdorferstr. 29/26. Geboren - Datum. Ort: 3. Februar 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Andreas. Eltern: Mario und Anna. Schöpferische Akte: Diplomarbeit. Hobbies: Tennis, Seidenmalen, Hunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich begann meine Schullaufbahn in Brasilien, wo ich auch maturierte und auch studierte. 1984 kam ich nach Österreich und schloß Anfang 1994 mein Studium in Portugisisch, Spanisch und Deutsch ab. Währmeddessen war ich schon im Bereich Übersetzung als Sprachtrainerin und in Folge für einige Zeit in der brasilianischen Botschaft tätig. 1995 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften wie Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Freude an der Tätigkeit und das Bemühen um hochwertige Qualität sind für meinen Erfolg Grundvoraussetzungen. Weiters ein hohes Maß an Flexibilität - das bedeutet für mich, sich laufend zu verändern - das wird mir abverlangt - dadurch gewinne ich Entscheidungsfreiheit, trage aber auch das Risiko der Verantwortung. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich meine Tätigkeit zur Zufriedenheit aller erledige und ein positives Feedback erhalte. **Ihre Ziele?** In meinem Beruf so gut und so streßfrei wie nur möglich, tätig zu sein und dabei immer Spaß haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese erhalte ich aus der Harmonie der Familie - besonders mein Mann gibt mir diese verstärkt. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich sein zu können, sollte man seine Fähigkeiten und Fertigkeiten herausfiltern, hohe Allgemeinbildung mitbringen und sich in mindestens drei Sprachen verständigen können. Als wichtigen Faktor sehe ich, ständige Lernbereitschaft und Lernfähigkeit - wir steigen in eine Phase des lebenslangen Lernens ein, deshalb heißen die Forderungen und Notwendigkeit - sich lernend an Veränderungen anpassen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Fehler darf man machen, aber niemals den gleichen Fehler zwei Mal - deshalb analysieren, korrigieren, verarbeiten, daraus lernen und nach vorne schauen.

✶ Fleckl Erich

● Steckbrief

Beruf: Amtsvorstand. Funktion: Amtsvorsteher. Tätig bei: Zollamt Flughafen Wien., 1300 Wien-Flughafen. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1969 absolvierte ich das Bundesheer. Am 31.7.1970 wurde ich vom Zollamt aufgenommen und war von 1970 bis 1972 Zollassistent. Während dieser Zeit absolvierte ich ein Trainee-Programm. Im Jänner 1972 begann ich mit dem Zollkurs, welchen ich im Juli abschloß. Danach kam ich auf die „Südbahn-Post" (Abfertigung), wo ich neun Monate lang tätig war. Im Hauptzollamt war ich für die Hausbeschau-Abteilung zuständig, in dieser Abteilung wurde ich später Abteilungsleiter. Ich übte diese Tätig-

keit 20 Jahre lang aus, die Koordinationsaufgaben standen dabei im Vordergrund. Am 30. Oktober 1992 wurde ich Amtsvorstand vom Zollamt Wien-Flughafen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist das Ausüben einer leitenden Tätigkeit und die Weitergabe fachspezifischen Wissens. **Was ist für Sie ein Rückschlag?** Ein persönlicher Rückschlag ist, wenn meine Vorstellungen nicht realisiert werden können, beispielsweise aufgrund bestehender Gesetze, aber meist funktioniert es mit Kontaktpflege und Kommunikation. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Erziehung, aus meiner Familie und aus meinem Hobby, dem Fischen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Hier gilt es, Prioritäten zu setzen. Wichtig ist es, sich für die Familie Zeit zu nehmen. Der Faktor Zeit ist aber ein Problem in meiner jetztigen Funktion. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, die innere Befriedigung und der Erfolg kommen auch durch die ideelle Tätigkeit sowie durch ein gutes Verhältnis zu den Vorgesetzten. Ich habe aufgrund meiner fachlichen Kompetenz sehr viel erreicht, und es freut mich, wenn mein Rat geschätzt wird. Auch Glück gehört dazu, ebenso aktives Zuhören und Flexibilität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich sehe mich für meine 150 Mitarbeiter in einer Art „strengen Vaterrolle", der den Teamgedanken in den Vordergrund stellt. Jeder Mitarbeiter kann mit mir reden, und ich persönlich praktiziere das System der „offenen Tür". Einzelgespräche sind sehr wichtig, denn hier kann man dahingehend auf den einzelnen Mitarbeiter einwirken, daß die Leistung und der Einsatz bewußt forciert werden. Positives Feedback schätze ich sehr, auch für meine Mitarbeiter. Wir legen größten Wert auf korrektes Verhalten gegenüber den Passagieren.

✱ Fleischhacker Stefan

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Amtsdirektor. Tätig bei: Zollamt Flughafen Wien, Abteilung Allg. Zollrechts- und Verfahrensangelegenheiten., 1300 Wien-Flughafen. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1960. Familienstand: Verheiratet mit Klothilde. Hobbies: Musik auf Musiksvereinsebene produzieren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1980 an der HAK in Eisenstadt absolvierte ich das Bundesheer. Im Mai 1981 erfolgte der Eintritt in die Zollverwaltung. Im Juli 1983 legte ich die Dienstprüfung „B" ab. Bis Dezember 1983 war ich im Hauptzollamt Wien im Referatsdienst tätig. Seit Jänner 1984 bin ich am Zollamt Wien-Flughafen und seit 1987 im Abfertigungsdienst tätig. Mitte 1987 wurde ich mit der Leitung der Abteilung für Allgemeines Zollrecht (Konzeptdienst) betraut.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Das Erreichen persönlicher und beruflicher Ziele. 1996 schloß ich die Verwaltungsakademie erfolgreich ab, ebenso die Dienstprüfung „A". Ziel meiner Tätigkeit ist es, daß ich bis zur Pensionierung eine Tätigkeit ausübe, die mir auch weiterhin Befriedigung verschafft. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich habe die Verwaltungsakademie erfolgreich abgeschlossen, wozu auch die Akzeptanz des Partners notwendig war, besonders wenn man den Zeitfaktor dabei berücksichtigt. **Gab es Rückschläge?** Die hat es gegeben, aber der erfolgreiche Abschluß meiner Ausbildung, sowie die Harmonie in meiner Familie haben diese bei weitem wettgemacht. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem persönlichen Einsatz, aber die Erziehung spielt auch eine Rolle, und auch die Familie hat hiefür einen sehr hohen Stellenwert. **Welche Fähigkeiten sind notwendig für Ihre Tätigkeit?** Ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit und Flexibilität, gepaart mit fachlicher Kompetenz. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte eine Tätigkeit bzw. Funktion ausüben, welche meiner Ausbildung entspricht.

✱ Forster Johannes

● Steckbrief

Beruf: Tapezierer. Bettwarenerzeuger. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1958, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Stefan (1986), Vera (1989) und Sarah (1997). Hobbies: Tennis, Fußball (Jugendbetreuer).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Hauptschule, Polytechnikum, danach eine dreijährige Lehre als Tapezierer und Bettwarenerzeuger, die ich 1975 abschloß. Ich bin seit sieben Jahren im Beruf, seit 1983 bei der Gemeinde als Leiter aller Sport- und Kulturanlagen und seit 1997 haben wir 14 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich bin mit dem Leben zufrieden und trachte danach, aus der Zeit des Tages etwas zu machen. Im Team herrscht Kollegialität vor, und die gilt es zu erhalten und zu fördern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich rundum wohl. Es gibt kaum Kritik an meiner Arbeit, also ist meine Leistung in Ordnung. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Wenn Vertrauen enttäuscht wurde, nagt das sehr an mir. **Sie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Die Mitarbeiter sehen mich als kollegial, vielleicht sogar überkollegial, aber ich verlange Leistung und muß mich auf meine Mitarbeiter und ihre Fachkompetenz verlassen können. Bei Freunden ist unsere Familie äußerst beliebt. Für die Familie bleibt etwas wenig Zeit, trotzdem führen wir ein harmonisches Familienleben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Spontanität ist oft notwendig, trotzdem überdenke ich manche Dinge und Situationen gern. Etwas zeitlicher

Copyrighted material

Abstand läßt mich objektiver und meist richtig handeln. Unsere Arbeit ist witterungsabhängig. Wir halten alle Sport- und Kulturstätten instand und sind für die Betreuung und Wartung zuständig. Es bedeutet immens viel Arbeitseinsatz, den richtigen Mitarbeitern die richtige Arbeit zu delegieren. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die lobende Erwähnung des Bürgermeisters, der Erfolg als Trainer der Jugendmannschaft im Fußball, das ist für mich Anerkennung. Auch im Tennis bin ich ein so guter Spieler, daß von mir Trainingsstunden verlangt werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Was ich auch tue, ich tue es mit vollem Einsatz. Tennisspielen und Radfahren gehören für mich zum Entspannungsbereich. **Ihre Ziele?** Der Familie muß es gutgehen, gesundheitlich, wie auch finanziell. **Ihr Erfolgsrezept?** Es ist wichtig abschätzen zu können, was auf mich zukommt und was passieren kann. **Welchen Ratschlag für persönlichen Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Fachliche Weiterbildung ist in dem Bereich, wo man tätig ist sehr wichtig, sei es nur durch gutes zuhören bei Fachgesprächen von Mitarbeitern, Firmenvertretungen, etc.. Wenn man nur mitreden kann hat man meist schon gewonnen.

✶ Forster Wolfang Dr. jur.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüfer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Deloitt und Touche., 1010 Wien, Friedrichstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1944. Familienstand: Verheiratet mit HR Dr. Sylvia. Hobbies: Skifahren, Tennisspielen, Segeln und Astro.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Im Jahr 1969 trat ich das erste Mal in die österreichische Wirtschaftsberatung als Assistent ein und machte dann noch mein Gerichtsjahr fertig. Danach war ich beim Bundesheer und leistete meinen Präsenzdienst ab. Ende 1970 trat ich endgültig in die österreichische Wirtschaftsberatung ein, weil ich in den ersten sechs Monaten im Jahr 1969 erkannt hatte, daß dies ein schöner, interessanter sowie ausfüllender Beruf sein könnte, der mit persönlichen Freiheiten und Selbstverantwortung gepaart ist. Im Jahr 1975 machte ich den Steuerberater und zwei Jahre später den Wirtschaftsprüfer und bekam somit die Prokura. Dann wurde ich Prüfungsleiter und bekam im Jahr 1986 die Partnerschaftsstellung. Seither bin ich geschäftsführender Gesellschafter und gleichzeitig Partner im Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Abgesehen vom monetären Erfolg ist es die Zufriedenheit mit der Leistung der Mitarbeiter und Gesellschafter und Anerkennung durch Konkurrenten. Der Erfolg ist für jeden in verschiedenen Stufen möglich. Das ist alles subjektiv. Erfolg gibt es natürlich auch in der Familie, wenn man Kinder erfolgreich großzieht und ein glückliches Eheleben führt. **Was ist das Rezept Ihres Erfolges?** Ich betrachte mich als kontakfreudig und interessiert und glaube, das ist etwas, was den Klienten berührt. Insofern glaube ich, daß ich bei Klienten gut gesehen werde. Ich interessiere mich nicht nur für Zahlen, sondern auch für jedes Unternehmen persönlich, im technischen wie auch im menschlichen Bereich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Es war vielleicht zufällig, da ein Studium einen größeren Bereich der Anwendungsmöglichkeiten bietet - Verwaltung, Richter, Rechtsanwalt und ähnliches. Der Zufall war eigentlich, daß ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort war und ich mich weiterbildete. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich habe im Rahmen meiner Möglichkeiten Erfolg erzielt, indem ich in die Partnerschaft genommen wurde und hier Geschäftsführer bin. Ich war eine Zeitlang im Vorstand des Instituts der Wirtschaftsprüfer, erhielt auch hier Anerkennung durch andere Kollegen und bin zufrieden. Diese Zufriedenheit soll aber nicht der Beginn des Abstieges sein, sondern für neue Aufgaben zugänglich machen. Aufgrund der permanenten Neuerungen in dieser Branche muß man ständig am Laufenden sein und sich weiterbilden, aber auch dazu den richtigen Ausgleich finden. Stellt man sich dieser Herausforderung und bewältigt diese, kann man das als Erfolg verbuchen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Wesentlich ist, Verständnis seitens der Familie zu erhalten. Daß man eben nicht ständig zu Hause ist und nicht um Punkt fünf Uhr das Büro verlassen kann, verlangt dem Partner einiges ab. Andererseits schätze ich aber unsere gemeinsamen Urlaube mit unserer Tochter. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das ist sehr persönlich, und natürlich sucht man gutes Personal. Hat jemand die richtige Ausbildung, ist lernbereit und für Teamarbeit zu haben, sind wesentliche Punkte erfüllt. Die menschliche Harmonie zwischen den Mitarbeitern und mit dem Chef muß stimmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Erstens durch ein angenehmes Betriebsklima und zweitens durch die Eigenmotivation. Wird jemand nicht gefordert, ist es demotivierend. Darüber hinaus ist unseren Mitarbeitern nach oben die Karriereleiter offen. Einige Mitarbeiter haben schon beträchtliche Karrierestufen erreicht. Dadurch sind sie wiederum motiviert und sehen weitere Chancen. **Welches Feedback gibt es für Sie?** Ein Feedback gibt es insofern, als wir Mitarbeitergespräche führen, bei denen in erster Linie der Mitarbeiter beurteilt wird, aber auch die Möglichkeit zur Kritik besteht. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wenn man in einer Führungsposition ist, gibt es keine Streicheleinheiten mehr. Die kann man dann nur nach unten weitergeben. Anerkennung gibt es teilweise in Klientengesprächen und durch Zufriedenheit. **Haben Sie eine Lebensphilosophie?** Immer positiv denken!

INSTITUT
FÜR
MARKETING & MANAGEMENT
TRAININGS, SEMINARE,
COACHING
A-1160 WIEN, FESSTGASSE 14
TEL.: 0043/1/484 48 04

Copyrighted material

✶ Frankmann Wilfried Reg. - rat

● Steckbrief

Funktion: Theaterdirektor. Tätig bei: Stadttheater Baden., 2500 Baden, Theaterpl. 7. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Suse. Kinder: Andrea (1962) und Alexandra (1970). Eltern: Alois und Hedwig. Schöpferische Akte: Diverse Artikel über Wohnungswesen und Kurwesen. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Schule beschäftigt ich mich mit dem Gedanken des Auswanderns nach Australien, bekam aber den Ratschlag beim Militär tätig zu werden, was zur Folge hatte, daß ich 13 Jahre beim Heer war und als Oberleutnant der Reserve abrüstete. Zu diesem Zeitpunkt maturierte ich. Mit 30 Jahren begann ich meine Referententätigkeit in der Stadtgemeinde Baden im Finanzwesen. Bereits nach drei Jahren wurde ich Direktor der Kur- und Bäderbetriebe der Stadtgemeinde - dieses Amt bekleidete ich 21 Jahre lang. 1973 wechselte ich in die Position des Verwaltungsdirektors des Stadttheaters Baden - und bis dato bin ich dies mit überaus großer Freude. Zwischenzeitlich war ich 21 Jahre im Gemeinderat Baden tätig, davon 18 Jahre Stadtrat für Bauwesen und Kultur.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? An meiner Person sind Eigenschaften wie Fleiß, das Trennen von Beruf und Familie, Konsequenz im Erreichen eines Zieles und Direktheit für Erfolg ausschlaggebend. Im Theaterbereich gehe ich den Weg der Publikumsorientiertheit. Ich folge dem Auftrag, den Menschen etwas zu bieten, Freude zu bereiten und dadurch haben wir eine ganzjährige Auslastung von 96 Prozent. Mein Bestreben liegt nicht im Mehrspaltentheater, sondern eher in der Konzentration darauf, was zu dieser Stadt paßt - eben Operette. Wir spielen erstklassige Operetten, um den Erwartungen unserer Publikums zu entsprechen. **Ihre Ziele?** Meine Tätigkeit noch lange Zeit auszuüben - dieses Haus mit demselben Erfolg weiterzuleiten - besonders das Interesse der Jugend zu wecken. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Aktivität - jedoch auch aus den Erholungsphasen mit der Familie und den Enkeln. **Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung für erfolgreiches Handeln sind eine fundierte Ausbildung, die das Erlernen von Sprachen beinhaltet, Freude an der Tätigkeit, Praxiserfahrung und ein hohes Maß an Fleiß. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Damit gedanklich beschäftigen, die Ursachen herausfinden und aus den Fehlern etwas Positives mitnehmen. **Ihr Motto?** Ehrliche Arbeit und ehrlicher Umgang mit Mitmenschen bringen Erfolg.

✶ Franz Virginia

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Kindercompany - Verein zur Unterstützung berufstätiger Eltern., 1030 Wien, Neulingg. 7. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1961, Wien. Kinder: Helene (1994). Eltern: Lotte und Maximilian. Hobbies: Familiäre Gesellschaftsspiele, Bridge, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vom Kindergarten bis zur Matura war ich im Lycée. Dann fing ich an, Handelswissenschaft und Übersetzer zu studieren. Neben dem Studium eröffnete ich ein Lokal, um mir mein Studium zu finanzieren. Es war mehr ein Jugendtreff als ein Lokal. Jedoch rückte das Studium durch die viele Arbeit immer mehr in den Hintergrund. Ich beendete das Übersetzerstudium und brach das Handelswissenschaftsstudium ab. Da ich nicht mehr in der Nacht arbeiten wollte, arbeitete ich zwei Jahre lang in einem belgischen Chemiekonzern als Chefsekretärin und später auch als Exportreferentin. Ich dachte mir damals, daß ich ohne akademischen Titel im Leben nicht weiterkommen würde, was mir auch in der Firma deutlich gesagt wurde, und begann erneut zu studieren. Danach arbeitete ich neben dem Studium in der UNO-City bei der Atombehörde bzw. auch bei der UNIDO. Mit 26 Jahren beschloß ich das Studium nicht abzuschließen und begab mich auf Jobsuche. Das war sehr schwierig, da ich für die meisten Jobs überqualifiziert war (wurde mir des öfteren gesagt), obwohl ich nicht einmal ein fertiges Studium habe. Ich spreche aber drei Sprachen. So bekam ich permanent Absagen, das war für mich, aus dem Lycée kommend, absolut stupide. Denn im Lycée wird man so erzogen, daß man, wenn man selbst genug leistet, auch weiterkommt, und nicht, nur weil man kein Akademiker ist, ein Nichts ist - Lebenserfahrung, ohne Titel, gilt in Österreich nicht viel.

Ich kam zur Personalberatung. Anfangs war ich an der Rezeption (Empfang und Sekretärin) und später habe ich den Bereich Secretary Search aufgebaut. Viele Manager sind zufrieden mit ihren Sekretärinnen und wollen nicht unbedingt eine neue. Die Firma hat mir alles zur Verfügung gestellt, was ich brauchte, und sechs Jahre lang war Secretary Search in Österreich marktführend. Es gab nichts Ähnliches, später kamen dann die Firmen „Take it" und „Phoenix" dazu. Nach weiteren sechs Jahren war ich geschäftsführende Gesellschafterin - also kann man sehr wohl ohne akademischen Titel etwas werden. Es war für mich einfach, etwas aufzubauen, denn ich war praktisch selbständig - jedoch ohne dem Risiko des Selbständigen. Ich habe auch eine Filiale in Graz aufgebaut und 1994 war ich mit meiner Tochter schwanger und fragte mich, was ich weiter machen sollte. Die Firma bot mir einen Heimarbeitsplatz an. Eine Woche nach der Geburt war ich schon wieder im Büro. In meiner

Tätigkeit als Personalberaterin hatte ich es vorwiegend mit Frauen zu tun. So entstand das Konzept rund um „Kindercompany". Im März 1995 habe ich bei der Personalberatung gekündigt und meine Anteile verkauft. Da war meine Tochter ein halbes Jahr alt. Danach wagte ich mich in das Abenteuer „Kindercompany". Natürlich haben wir am Anfang mit wahnsinnigen Vorurteilen gekämpft. Ich habe das mit einem Freund aufgebaut und unser Glück waren die Landtags- und Nationalratswahlen. Es wurde die Karenz gekürzt und somit hat die „Kindercompany" viel mehr Akzeptanz gefunden. Durch die Personalberatung hatte ich tolle Kontakte zur Wirtschaft, es waren sehr viel Großkunden darunter wie Coca Cola, Philips und andere. Wir haben den ersten Kindergarten selbst finanziert, um zu zeigen, wie es geht. Wir wollten Betrieben zeigen, welche Vorteile sie durch einen betriebsnahen Kindergarten haben. Also gründeten wir im April 1996 einen gemeinnützigen Verein und bekamen dann von Eltern interessante Vorschläge. Im September 1996 gründeten wir noch zwei Kindergärten. Dieses Jahr haben wir einen betriebsnahen Kindergarten für die Raiffeisenbank eröffnet, und heute sagt sogar die Gemeinde, daß wir etwas Tolles machen, und läßt uns weitermachen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Daß es mir und meinen Kindern gut geht. In der Firma bedeutet Erfolg für mich, daß meine Mitarbeiter gern für uns arbeiten. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ja, sicher. Aber sie bringen mich weiter, denn es gibt keine Sonnenseiten ohne Schattenseiten. **Wie gehen Sie damit um?** Ich überlege mir, was ich falsch gemacht habe, und wie ich es das nächste Mal besser machen kann. Es gibt Mißerfolge, die man nicht so schnell wegstecken kann. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein loses Mundwerk. Man soll verbalisieren, was einem einfällt. Man muß Kritik aussprechen, aber auch einstecken können. **Welche Rolle spielt die Familie?** Absolut die wichtigste Rolle. Meine Brüder sind älter, und ich sehe sie jeden Tag. Mit meinen Eltern spreche ich jeden Tag. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine sehr wichtige. Ich benötige 70 Prozent Anerkennung, dann kann ich mit 30 Prozent Kritik umgehen. Anerkennung ist der Motor. **Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Positive Lebenseinstellung, Fröhlichkeit, anpacken können. In unserer Branche ist die positive Einstellung zum Kind wichtig.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus der Freude am Ganzen. Natürlich auch aus meiner Tochter. Anerkennung und Kritik sind wichtig, ohne Kritik würde ich nicht weiter kommen. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, zufrieden und gesund zu bleiben. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Ohne Pflichten keine Rechte. Mit Freude an die Dinge herangehen. Lernen sollte man als etwas Positives sehen. **Ihr Lebensmotto?** Erstens lache einmal täglich, und zweitens möchte ich jeden Tag in den Spiegel schauen können und mir nicht dabei denken, daß ich etwas Schlimmes getan habe. **Was ist es für ein Gefühl, wenn man etwas schafft, was die Erwartungen übertrifft?** Es gibt mir Selbstbewußtsein. Vorerst zweifelt jeder an sich selbst, schließlich ist man glücklich und zufrieden mit dem Resultat.

✱ Frasz Edmund

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Druckhaus E. Frasz Ges.m.b.H. & Co KG., 7000 Eisenstadt, Feldstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1956. Familienstand: Verheiratet mit Sybille. Kinder: Ina (1981), Sascha (1983) und Nino (1998). Hobbies: Rollerblades, ich habe aber leider keine Zeit für Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Volksschule, die Hauptschule und anschließend die Handelsschule. Die Lehre als Schriftsetzer beendete ich 1975. Ich arbeitete in diversen Druckereien, auch in Deutschland (1981, Mannheimer Marga). Durch meine Praxis lernte ich viel, das mir für meine Druckerei zugute kam. Im Mai 1988 machte ich mich in Eisenstadt selbständig. Seit 1985 bin ich Herausgeber der Bezirkszeitung für Eisenstadt. Diese Arbeit macht mir viel Spaß, und ich habe dadurch auch etwas wirtschaftlichen Einfluß.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Das zu verwirklichen, was mir vorschwebt - auf meine Ziele hinzuarbeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bei Null angefangen und in fünf Jahren viel geschafft habe. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Das wichtigste für mich war die Entscheidung, mich selbständig zu machen. **Wie, glauben Sie, sehen Sie Freunde, Mitarbeiter, Familie?** Meine Tochter ist sehr stolz auf mich. Ich habe zwei Mitarbeiter, und wir sind ein gutes Team, wie eine Familie. Freunde habe ich leider keine. Der Neid im Freundeskreis ist sehr extrem. Die Freunde kommen nur, wenn es etwas umsonst gibt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Motivation ist für mich, wenn andere meine Projekte in Frage stellen. Dadurch bekomme ich noch mehr Ehrgeiz. Auch Investitionen sind in unserer Branche enorm wichtig. Meistens reagiere ich spontan, doch bei großen Investitionen, wenn es um Maschinen in Millionenhöhe geht, überlege ich lange und bespreche das mit meinen Mitarbeitern und meiner Frau. Ich erarbeite mir als Selbständiger meine Freizeit. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich habe meine Tätigkeit eigentlich schon immer angestrebt. Auf den Erfolg hinzuarbeiten, macht den Erfolg aus. **Spielen hier die Familie und die Mitarbeiter eine Rolle?** Die Familie ist das wichtigste für mich. Das Team der Mitarbeiter muß einfach passen, denn davon hängt der Erfolg ab. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Noten sind mir nicht wichtig. Bei der Arbeit sehe ich, was er kann und was er ist. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich versuche, als gutes Beispiel vorzugehen und selbst jede Arbeit auszuführen. **Spielen Niederlagen**

in Ihrer Karriere eine Rolle? Niederlagen sind ein Bestandteil einer Karriere, sie haben immer etwas Positives. **Wie gehen Sie damit um?** Ich überlege lange den Grund einer Niederlage. Ich bin eher nachdenklich und ändere dann auch mein Verhalten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Ehrgeiz. **Persönliche Zielsetzungen?** Ich möchte mit 55 Jahren aufhören zu arbeiten. Bis dahin muß alles finanziell abgesichert und firmenmäßig geregelt sein. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Die Anerkennung der Kunden ist mir sehr wichtig. Ich wurde zum jüngsten Kommerzialrat vorgeschlagen, ich habe aber den Titel abgelehnt. Zur Zeit bin ich Innungsmeister- Stellvertreter. **Haben Sie Vorbilder?** Ich möchte meinen ganz eigenen, persönlichen Weg gehen. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Wenn man Erfolg haben möchte, muß man dafür etwas tun, nämlich arbeiten. Man sollte klein anfangen und langsam und überschaubar größer werden.

✱ Freiberger Karl

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Bauunternehmen. Karl Freiberger GmbH., 1150 Wien, Reichsapfelg. 19. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1953, Pöllau. Hobbies: Autos sammeln, Bilder, Schmuck.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Koch, Konditor, Stukkateur, HTL. Meine Ausbildung war immer abends, also neben meinen jeweiligen beruflichen Tätigkeiten. 1981 habe ich mich selbständig gemacht. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Zweites Bauunternehmen „Berta Lechner", Beteiligung an einer Prager Fertigteilhausfabrik und ein Hotel in Velden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Was ich bis jetzt gemacht habe, hat mit Erfolg eigentlich nichts zu tun. Ich habe mir Ziele gesetzt und diese Ziele auch immer wieder erreicht. Ich habe die Latte immer wieder höher gelegt, das alles hat aber mit Erfolg nichts zu tun. Mein ganzes Tun war zwar vielleicht wirtschaftlicher Erfolg, nicht aber auf der privater. Bei einer Vorgangsweise,bei der man sich völlig auf den wirtschaftlichen Erfolg konzentriert, bleibt das Privatleben auf der Strecke. Das ist mir passiert. **Was ist die Spezialität Ihres Unternehmens?** Wenn man immer alles hinnimmt, was andere vorgeben, wird man kein Spezialist. Alles, was an mich herangetragen wird, prüfe ich, dann versuche ich noch vor der Anbotslegung, den Kunden auf Fehler, die durch Unwissenheit entstehen, aufmerksam zu machen. Ich betrachte das als zusätzliche Serviceleistung unseres Unternehmens. Ich versuche immer wieder, die Kunden darauf aufmerksam zu machen, wo ein Manko besteht, sei es in der Technik oder auch auf der planerischen bzw. ausführenden Seite. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich bin Autodidakt und sitze ganze Nächte über Literatur und Fachzeitschriften. Ich versuche, neue Erkenntnisse umzusetzen, also auf der Baustelle Experimente zu machen und nicht immer alles, was mir gesagt wird, 1:1 zu übernehmen. Wenn ich glaube, etwas erreicht zu haben, und zufrieden bin, so ist dies der Zeitpunkt, um es auch gleich wieder in Frage zu stellen. Das ist zwar zeitraubend, aber dadurch wird man sehr flexibel und fähig zu improvisieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich kann mich nicht erinnern, daß es eine so große Entscheidung gegeben hätte. Vor dem Kauf der Firma habe ich überlegt, ob ich vielleicht mit dem Kapital ein Haus bauen sollte. Nachdem ich aber das Kapital ohne extremes Risiko vermehren wollte, habe ich mich für den Kauf der Firma entschlossen. Ob es richtig war, kann man nicht sagen, denn ich habe zwar wirtschaftlichen Erfolg, aber das Privatleben ist auf der Strecke geblieben. Was ich hinter mir habe, würde ich keinem zumuten. Ich würde meinem Sohn abraten, diesen Weg zu gehen. **Sehen Sie Freunde erfolgreich?** Von meinen guten Freunden bekomme ich qualifiziertes Feedback. Wir diskutieren dabei ganz nüchtern, denn es gibt nicht nur Argumente, die für meine Tätigkeit sprechen. Diese zu hören, ist mir sehr wichtig. Ich höre mir aber auch gern Kritik von fremden Leuten an. Diese provoziere ich. Nur so kann ich erfahren, was die Leute über mich und meine Arbeit denken. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein ganzer Werdegang hat sehr stark mit Kreativität zu tun. Koch, Konditor, Stukkateur sind allesamt kreative Berufe. Ich mache nichts dafür, ich habe ganz einfach das Talent dazu, alles weitere ergibt sich von selbst. Ich sehe oft schon nach kurzer Bearbeitung der Unterlagen, die ich von Architekten bekomme, daß hier viele Kriterien vernachlässigt wurden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ich habe alles und mehr erreicht, als ich mir jemals vorgestellt habe. Unter Erfolg habe ich mir immer vorgestellt, im Alter von 40 Jahren so viel erwirtschaftet zu haben, um in Pension gehen zu können, ohne Sachwerte veräußern zu müssen, und mit einem Betrag von 150.000 monatl. Zu leben. Da ich das nicht erreicht habe, sehe ich meine Tätigkeiten als nicht erfolgreich. **Spielt Familie bei Erfolg eine Rolle - welche?** Es geht um Prioritäten. Man muß wissen, ob Beruf, Erfolg oder Familie wichtig ist. Meine Meinung war, daß ich mich eher auf Beruf und Erfolg konzentrieren sollte. Nach einer familiären Trennung konzentriere ich mich jetzt noch stärker auf meine beruflichen Tätigkeiten. Ich habe ein sehr großes Ziel zu erreichen, der Weg dorthin ist noch sehr weit, und diesen Weg werde ich jetzt gehen. Sicherlich nicht ohne meine Freunde, die möchte ich nicht vernachlässigen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie sie?** Ich schätze Teamarbeit, man muß versuchen, gute Leute um sich herum aufzubauen. Es gibt bei uns Motivation in Form von Beteiligung an Gewinnen und Verlusten. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung von außen ist mir nicht wichtig, ich brauche von niemandem Dank. Für mich ist es bis heute so, daß ich nach außen hin versuche, die Leute möglichst wenig über mich wissen

zu lassen. Ich bin in keiner Institution mittätig, weil ich das nicht will, und ich brauche weder Lob noch Anerkennung. Wichtig ist für mich, was ich leisten und was ich umsetzen kann. Man wird mich kaum in der Öffentlichkeit finden. Ich ziehe mich gern zurück. Für das, was ich mache, bekomme ich mein Honorar. Der Kunde bekommt von meinen Mitarbeitern und mir etwas geliefert. Damit sollte er zufrieden sein, aber deshalb erwarte ich keine Anerkennung.

✶ Freitag Christian Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Ges. Tätig bei: Alpha Transport GmbH., 1020 Wien, Springerg. 22/6. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1966, Wien. Eltern: Kurt und Christel. Mitgliedschaften: FWV Junge Wirtschaft. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1981-86 technische Ausbildung mit Matura, dann Bundesheer. Praktikum bei Sulzer Infra. Am 4. Mai 1992 trat ich bei Alpha Transport, der Firma meiner Mutter, ein, war dort angestellt und versuchte, diese Firma aufzubauen. Im Juli 1995 kaufte ich eine eigene Firma für Kleintransporte. Durch die Selbständigkeit kam ich zum Freien Wirtschaftsverband und arbeitete dort in der Bezirksvertretung mit. Danach war ich auch im Vorstand der „Jungen Wirtschaft" tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich eigentlich das Erreichen von Zielen. Jeder Mensch hat gewisse Vorstellungen, möchte gewisse Dinge erreichen und jeder Mensch braucht irgendetwas, um glücklich und erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich als erfolgreich, möchte aber noch wesentlich mehr erreichen. Ich bin mit dem, was ich bis jetzt erreicht habe, zufrieden, möchte aber noch einiges bewegen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich bin ein Typ, der erst lernen mußte, schnelle Entscheidungen zu treffen, bzw. zu lernen, ob ich bei Entscheidungen aus dem Bauch heraus auch richtig liege. Anfänglich habe ich mich mit den kleineren Entscheidungen etwas geplagt, einfacher war es bei den großen Entscheidungen, die ich immer genau geplant habe. Die größte, aber auch die für mich erfolgreichste Entscheidung, war der Wechsel vom Klimatechniker in die Transportfirma meiner Mutter. Die nächste große und wieder erfolgreiche Entscheidung war der Wechsel in die Selbständigkeit mit dem Kauf der Firma. Eine weitere erfolgreiche Entscheidung in dieser Firma waren die Flexibilisierungsmaßnahmen, also in allen Bereichen des Transportgewerbes tätig zu werden. Auch im Freien Wirtschaftsverband sehe ich Möglichkeiten, denn da ist der Ruf nach jungen Leuten laut geworden. Primär ist es aber meine Aufgabe, mich um die eigene Firma zu kümmern. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin vom Sternzeichen Skorpion und habe mir sagen lassen, daß der Skorpion fleißig ist, einen ungebrochenen Willen hat und daß er nie aufgibt. Ich halte mich an diese Attribute. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Der Betrieb lebt und floriert mit den Mitarbeitern. Es ist leider in unserer Branche sehr schwierig, gute Mitarbeiter zu finden. Deshalb habe ich es anfangs mit neuer Mannschaft versucht. Jetzt habe ich einen guten Mitarbeiterstamm. Ich habe eine konkrete Vorstellung, wie ich mir den idealen Mitarbeiter heranbilde. Wichtig dabei ist Weiterbildung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Eine gute Motivation ist die Bezahlung und daher arbeiten wir mit einem Prämiensystem. Hier werden z.B. Krankenstände genauso berücksichtigt wie Schäden an den Fahrzeugen. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Selbstverständlich habe ich auch schon Niederlagen erlitten. Zum Glück aber nur in kleinem Ausmaß. Niederlagen sind bei uns meistens der Verlust von Kunden, oft durch Konkurse. Dann gibt es noch die menschliche Niederlage, z.B. der Verlust eines guten Mitarbeiters. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe die Veranlagung aus einer guten Partnerschaft sehr viel Kraft zu schöpfen. **Ihre Ziele?** Ich habe ein Grundstück gekauft und befasse mich mit Expansion. Ich möchte auch etwas erreichen, um andere Wirtschaftstreibenden zu unterstützen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Persönliches Lob hilft immer. Wenn ich gelobt werde, freue ich mich sehr. **Ihr Lebensmotto?** Mit der Erfahrung muß sich auch das Lebensmotto ändern. Mit der Zeit kommt man dahinter, daß nicht nur Verantwortung zu tragen wichtig ist, sondern auch Familie und Freizeit einen hohen Stellenwert einnehmen soll.

✶ Frick Maria

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Maria's Blumenecke., 1050 Wien, Spengergasse 14. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1963. Kinder: Sonja und Michaela. Eltern: Sebastian und Caroline. Hobbies: Tauchen, Wandern, Lesen, Musik, Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer ärmlichen Familie mit sieben Kindern. Im Laufe meines Lebens lernte ich sehr viel und wurde dadurch vielseitig und unabhängig, was mir sehr wichtig ist. Diesen Willen zum Lernen und zur ständigen Entdeckung betrachte ich als sehr wesentlich für meine Entwicklung, genauso wie meine kritische Selbsteinschätzung. Von allen Tätigkeiten, die ich ausübte, hat der Blumenhandel dominiert. Ich begann zuerst in den Märkten zu arbeiten, kam

dann ins Geschäft meines Mannes, welches ich in Feldkirch unter seinem Namen 1991-1997 erfolgreich führte. Ich war dort sehr aktiv, arbeitete im Vorstand der Gewerbegemeinschaft, erfand immer wieder Neues für mein Geschäft. Nach der Trennung von meinem Mann ging ich nach Wien, wo ich in verschiedenen Bereichen tätig war. Ich arbeitete bei „News" und als Technikerin bei einem Architekten. Da kamen mir mein Wissen und mein praktisches Können sehr zugute. Ich verlobte mich und traf die Entscheidung, in Wien zu bleiben. Mein Verlobter unterstützte mich in meinem Bestreben, mich selbständig zu machen. So kaufte ich ein bestehendes Blumengeschäft und begann, meine Ideen und Vorstellungen umzusetzen. Ich habe versucht, Leben, Freude und Farben in dieses Geschäft einzuhauchen, und jetzt ist es zum Anziehungspunkt geworden. Man kennt mich nicht nur in dieser Gegend, sondern es kommen Kunden vom ersten Bezirk und wundern sich, was es alles bei mir gibt. Der Erfolg hat sich viel rascher als erwartet eingestellt.

● Zum Erfolg

Wie haben Sie es geschafft? Mit viel Liebe, Fantasie, Einsatz und Können. Ich bin von 7.00 Uhr in der Früh bis 19.00 Uhr im Geschäft, am Samstag haben wir bis 18.00 Uhr offen. Für jeden Strauß, der bei mir gekauft wird, gibt es eine Woche Garantie. Es gibt fast keine Reklamationen, sollte aber einmal etwas vorkommen, wird die Ware sofort ersetzt. Ich bürge für die Qualität meiner Blumen. Kinder kriegen bei mir nicht nur zum Muttertag, sondern immer Rabatt, und wenn ich sehe, daß jemand finanziell beengt ist, komme ich auch mit dem Preis entgegen. Ich mache mit meinen Gestecken Dekorationen in Wohnungen und bereite damit den Kunden große Freude. Wichtig ist, immer ehrlich und menschlich zu bleiben und sich mit der Arbeit zu identifizieren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn ich, so wie ich bin, von Menschen akzeptiert und geschätzt werde. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Wenn Kunden, die manchmal deprimiert und schlecht gelaunt ins Geschäft kommen, es mit einem Lächeln verlassen. Ich möchte Menschen durch meine Art und Weise durch Blumen aufbauen, das macht mich glücklich. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich packe Sie am Schopf. Das Problem muß sofort erledigt werden, sonst bin ich deprimiert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung, aus dem Glauben an Gott und an die Menschheit. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin anders als die anderen, so gibt es für mich keine Konkurrenz.

✱ Friedl Christian

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant „Hexenkuch'l" und „Highländer"., 1180 Wien, Schumanng. 23 und 1150 Wien, Ullmannstr. 31. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beata. Kinder: Nicole und Charlotte. Eltern: Kurt und Barbara. Hobbies: Schach, Sportschießen, gut Essen und gut Trinken.

Erfolg beginnt mit Schulbildung und dem Erlernen verschiedener Sprachen und endet, gepaart mit ein wenig Glück, bei harter Arbeit.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte 1979 an der Handelsakademie, besuchte kurzfristig die Wirtschaftsuniversität und schloß das College für technische Chemie ab. Ich machte mich mit drei Gasthäusern und einem Yacht-Charter-Club selbständig. Nach meiner Scheidung verkaufte ich alle Betriebe, um für ein Jahr nach Krakau zu gehen und die slawische Sprache zu erlernen. Ich studierte Polnisch, knüpfte Kontakte zu Meß- und Regeltechnik und Oberleitungsbau. Nach meiner Rückkehr war ich als Profitcenterleiter für Osteuropa mit 12 Angestellten und diversen Mitarbeitern tätig. Nach rund vier Jahren gründete ich meine eigene Firma und baute in Warschau ein florierendes Geschäft auf. Aus familiären Gründen kam ich abermals nach Wien zurück und begann bei der Firma Mediaprint als Außendienstleiter zu arbeiten und war für 60 Mitarbeiter und vier Bezirke verantwortlich. Ich kehrte aber auch in die Gastronomie zurück - ich eröffnete 1996 des Lokal „Hexenkuch'l". Zwei Jahre später folgte das Restaurant „Highländer".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein persönlicher Erfolg begründet sich in Belastbarkeit, in Talent, in Organisation und in der Fähigkeit des vernetzten Denkens. Ich versuche, meine Ziele rasch zu erreichen und permanent Neues zu erlernen. Mit dem Lokal „Highländer" startete ich meine Selbstverwirklichung. Es ist ein Spiegelbild des vorigen Lokals mit selbstgebrautem Bier, bodenständiger Küche und Livemusik. Meinem gut geprüften Personal übertrage ich ein hohes Maß an Verantwortung und halte mich selbst im Hintergrund, um nicht eine Personenbezogenheit zu bewirken. Ein wesentlicher Faktor des Erfolgs liegt in der vielseitigen Ausbildung meinerseits, welche die Kenntnis von vier Sprachen einschließt. Der Slogan „das schaffe ich nicht" existiert in meinem Wortschatz nicht. Erfolg bedeutet für mich auch, daß Geld keine Rolle spielt, weil ich es besitze und weil ich Anerkennung erfahre und Achtung vor dem habe, was ich schuf. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Ich möchte noch einige Jahre arbeiten und danach meine Geschäfte so verkaufen, daß ich davon gut leben kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Meditation und den sehr wenigen Minuten, in denen ich abschalte und Ruhe finde. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg beginnt mit einer guten Schulbildung und dem Erlernen verschiedener Sprachen und endet, gepaart mit ein wenig Glück, bei harter Arbeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Hat man ein Ziel vor Augen, gibt es keine Niederlagen. Mißerfolge basieren auf höherer Gewalt, die man nicht beeinflussen kann. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** In der Ruhe liegt die Kraft!

Copyrighted material

✶ Friedrich Ortfried Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Gschf. Tätig bei: AXIS - Ingenieurleistungen., 1040 Wien, Rainerg. 4. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1951, Waidhofen/Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Susanne und Christine. Schöpferische Akte: Fachartikeln in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Zwei Jahre Präsident der Bundeskammer, Vorstandsmitglied der ACA, wissenschaftlicher Beirat der ÖAMTC-Akademie. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Besuch einer zweiklassigen, achtstufigen Volksschule im Waldviertel, danach Besuch eines Unterstufengymnasium und anschließend Absolvierung der HTL in Krems, Fachrichtung Tiefbau (mit Auszeichnung). Dies war eine sehr schöne Zeit für mich. Danach kamen Präsenzdienst und Studium für Bauingenieurwesen an der TU Wien. Während des gesamten Studiums habe ich nebenbei gearbeitet, da mein Vater wollte, daß ich in den familiären Baubetrieb eintrete und ihn übernehme. Im ersten Studienjahr arbeitete ich als Erzieher und gleichzeitig in einem Zivilingenieursbüro. Im neunten Semester wurde ich Studienassistent und schloß das Studium nach dem zehnten Semester ab. Ich war sechs Jahre Assistent am Institut für Hochbau für Bauingenieure, davon führte ich eineinhalb Jahre das Institut. 1977 legte ich die Baumeisterprüfung ab und war mit Einwilligung des Institutes als selbständiger, planender Baumeister tätig. 1982 legte ich die Zivilingenieurprüfung ab und bin seitdem selbständig tätig. Ich begann mit zwei Mitarbeitern, zur Zeit habe ich 50 Mitarbeiter und drei Partner. Ein Jahr nach Beendigung des Studiums absolvierte ich ein Nachdiplomstudium für Verkehr an der TH Zürich. 1984 Übernahme der Berufung eines Professors für Verkehrsplanung an der TU Wien - dies war ein Marktbereich, in dem ich immer schon aktiv sein wollte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn die Arbeit, die ich mache, oder das Interesse, das ich an bestimmten Dingen habe, von anderen anerkannt wird und ein Beitrag zur Weiterentwicklung, zur Gestaltung der Gesellschaft wird. Erfolg ist nicht nur Pflichterfüllung, sondern darüber hinaus mehr zu machen. Dieses sollte auch anerkannt werden. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Beruf ist Hobby und Interesse. Mein Interesse wurde als Bub im Umfeld geweckt. Interesse an dem, was man tut, ist wichtiger als Begabung, die nicht richtig eingesetzt wird. Ideen zu haben, diese gut verständlich vermitteln können und die Anerkennung im Team. Gegenseitiges Vertrauen von Mitarbeitern und Auftraggebern. Dazu gehört Ehrlichkeit und Offenheit - Emotionen erkennen lassen. Ziele setzen, ordnen, strukturieren - gelingt es, sie zu strukturieren, dann ist meist die Lösung eine Selbstverständlichkeit. Nicht über Detaillösungen die Ziele vergessen. Ich gehöre zu den Generalisten, die in bestimmten Bereichen sehr viel Spezialwissen haben. Es gibt bestimmte Bereiche, die man sich nimmt, und diese sollten zukunftsorientiert sein. Vorausschauen, Dinge überlegen, die im jeweiligen Fachgebiet nicht etabliert, sondern manchmal einem anderen Fachgebiet zuzuordnen sind. Freude am Finden von Lösungen, am Erstellen neuer Konzepte, wobei es immer nur um die Sache geht - die steht im Vordergrund. Bestimmtes Maß an Selbstkritik und Diskussionsfähigkeit, aber Hartnäckigkeit, wenn es gilt, etwas durchzusetzen - Dialog muß ständig stattfinden, es gibt sonst keinen Fortschritt und keine Entwicklung. Wenn es nicht gelingt, andere zu motivieren, kann man kein Projekt umsetzen, sich nicht verwirklichen, denn das wäre wesentlich. **Sind Mitarbeiter wichtig für den Erfolg?** Ohne Mitarbeiter geht nichts, meine Anforderungen an sie sind Offenheit, Korrektheit, sofortige Problemdarlegung. Ärgerlich werde ich, wenn etwas vertuscht wird. Jeder, der etwas macht, macht Fehler. Bereitschaft zu vollem Einsatz und etwas weiterzuentwickeln. Verantwortlichkeit, denn Verantwortung nicht zu übernehmen bedeutet, nichts tun zu wollen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, eigentlich schon. Ich sehe mich beruflich, fachlich erfolgreich. Finanziell nicht so, weil manchmal der Spaß an dem, was ich tue, vor dem ökonomischen Erfolg steht. **Spielt Familie eine Rolle?** Ja, und zwar dahingehend, daß man in einem harmonischen Familienleben eine alternative Diskussion über Gesellschaftsentwicklung führen kann oder sollte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus wenigen, aber intensiven Stunden. Freizeit ist genauso intensiv und konsequent zu planen und zu genießen wie Arbeit.

✶ Fritz Lorenz Dipl.Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Generalsekretär. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Industriellenvereinigung., 1030 Wien, Schwarzenbergpl. 4. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1944, Laa/Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Claudia-Maria (1970) und Elisabeth (1973). Mitgliedschaften: Mitglied des Generalrates der Nationalbank. Hobbies: Musik, Bridge, Freunde treffen und gute Rotweine.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Eigentlich hätte ich den elterlichen Hof übernehmen sollen, ich ging jedoch nach der Matura nach Wien und machte 1968 an der WU mein Diplom. Im selben Jahr ging ich in die Privatindustrie zu ITT Austria (heute Alcatel) und blieb überraschenderweise 28 Jahre in dieser Firma, jedoch in unterschiedlichen Funktionen (Rechnungswesen, Marketing, Vertrieb, etc.). Als Generalsekretär bin ich heute in der Industriellenvereinigung tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In der Volksmeinung ist Erfolg Aufstieg

und Karriere, begleitet von Einkommen und Sicherheit. Persönlich würde ich meinen, Erfolg ist eine Aufgabenstellung, die einem mehr als nur das geben sollte, nämlich Erfüllung in der Arbeit, z.B. Möglichkeiten zur eigenen Entwicklung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, es wäre Understatement, wenn ich das verleugnen würde. Ich habe aber kein klassisches Erfolgsmuster. Da ich sowohl eine gewisse Position erreicht habe als auch für das Land etwas tun kann, sehe ich mich schon als erfolgreich. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend sind oft nicht die bewußten Entscheidungen, sondern Dinge, die passieren und die man selbst zuläßt, also Chancen, die man erfgreift. Ein typisches Beispiel dafür ist, daß ich auf die Frage, was ich nach der Volksschule tun würde, antwortete, daß ich ins Gymnasium gehe. Ich dachte, mein Lehrer erwarte diese Antwort von mir und auch mein Vater war ebenso überrascht. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für den Einstieg waren die Ausbildung die meine Prsönlichkeit wichtig. In weiterer Folge zählt, wie nützlich man für die Firma ist. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich war immer neugierig, offen und habe mich mit Neuem konfrontiert. So bekam ich auch neue Chancen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ein einzigs mal habe ich eine Position angestrebt und diese leider nicht bekommen. Das war mir eine Lehre. Man wird nicht erfolgreich, wenn man eine Position anstrebt, sondern weil man für die unternehmerische Sache arbeitet und sich engagiert. Dabei muß man auch Chancen ablehnen können. Ich habe beispielsweise den Posten des Personalchefs, obwohl das damals ein großer Karrieresprung gewesen wäre - abgelehnt, weil ich dabei nicht mehr weitergekommen wäre. Das muß man im Gefühl haben. Generell habe ich diese Tätigkeit schon mit der Ausbildung angestrebt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau unterstützt mich sehr. Ohne ihrer Unterstützung wäre vieles nicht möglich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Hier habe ich ein Erfahrungsmuster ich suche Mitarbeiter, die Engagement einbringen wollen und unternehmerisch danken. Die bekamen von mir Chancen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Menschen kann man eigentlich nicht motivieren. Die Kunst des Managements ist es, die Eigenmotivation der Menschen für das gemeinsame Ganze einzusetzen. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Jemand, der Veränderungen anstrebt, wird von der Mehrheit immer skeptische angesehen, Für eine Minderheit ist man dann eben der Leithammel. **Kennen Sie Niederlagen?** Eine Niederlage wäre, wenn ich aus meiner Position ausscheiden müßte, persönlich mußte ich aber noch keine Niederlage hinnehmen. In diesem Punkt bin ich ein glücklicher Mensch. **Wie lauten Ihre weiteren Ziele?** Ich kann mir noch vieles vorstellen, daß einen konkreten Plan dafür zu haben. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Anerkennung braucht jeder Mensch. Als Generaldirektor hat man jedoch nur mehr wenige, die einem loben. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube nicht, daß es so etwas gibt. **Haben Sie Vorbilder?** Geprägt wird man natürlich vom Elternhaus, in meinem Fall war die Natur sehr wesentlich. Meine Mutter war in ihrer selbstlosen Art immer für uns da und sie hat mich sehr beeindruckt. In weiterer Folge hatte ich Lehrer, die ich geschätzt habe, auch Unternehmerpersönlichkeiten. Ein Idol hatte ich aber nie. **Welchen Ratschlag zum Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Man muß Chancen erkennen und wahrnehmen. In unserer heutigen Umbruchszeit gibt es sehr viele Chancen für jemanden, der unternehmerisch denken will. Natürlich gibt es dabei auch mehr Risken.

✱ Fritz Otto Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Staatswissenschafter, Schauspieler und Regisseur. Funktion: Präsident. Tätig bei: Österreichischer Bundesverband für Schulspiel, Jugendspiel und Amateurtheater., Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1916, Wien. Kinder: Mag. Otto (1946) und Prof. Wolfgang (1947). Eltern: Otto von Ceyda Pommersheim und Maria. Schöpferische Akte: Herausgeber des Almanachs der Österreichischen Bundestheater, Mitautor des Buches „Die Volksoper - Das Wiener Musiktheater". Mitgliedschaften: Mitglied der Volksoper.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mein Interesse galt von je her der Bühne, selbst als ich Staatswissenschaften studierte. Mein erster Bühnenauftritt fand 1946 in Bad Ischl statt, wo ich literarisch-musikalische Abende machte. Es folgten „Apostelspiel" von Max Mell und „Armut" von Anton Wildgans, wo ich die Hauptrolle spielte und Regie führte. Es folgten weitere wichtige Schritte für mich, die mir große Erfahrungen im Theaterbereich brachten. Man beauftragte mich, bei der Wiedereröffnung der Staatsoper mitzuarbeiten. Ernst Marboe suche damals jemanden, der für personelle und dienstrechtliche Probleme der künstlerischen und technischen Gruppe zuständig sein sollte und jedes „Rädchen" im Betrieb kannte. Nachdem ich mich nicht nur im Theaterbetrieb auskannte, sondern auch mit Musikern umgehen konnte, weil ich selbst einer war, fand man mich für diese Position geeignet. Meinen erster großer internationaler Erfolg als Opernregisseur feierte ich in Dortmund mit der westdeutschen Erstaufführung von Salmhofer's Opfer „Iwan Tarassenko". Später bekam ich das Angebot von der Volksoper, neben Salmhofer als zweiter Mann mit eigenem Wirkungsbereich zu fungieren und als Regisseur das Bühnengeschehen zu bestimmen. 1958 bestellte man mich zum Generalsekretär. In dieser Zeit inszenierte ich auf der Bühne der Volksoper, des Redoutensaales, des Theaters an der Wien, aber auch im Raimundtheater, der Kammeroper und bei den Seefestspielen in Mörbisch. Die wichtigste Arbeit dieser Zeit und ein Bombenerfolg war die Inszenierung von Robert Stolz' „Frühjahrsparade" in der Volksoper 1964 und deren Wiederholung 1979 in der Stadthalle. Der Ruf dieser Inszenierung reichte bis nach Amerika, und man nannte es ein „Volksfest in der Volksoper". Die Stadthallen-Inszenierung war der erste Versuch, eine Operette in einer Arena aufzuführen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mit Menschen, die man kennenlernt, einen Wohlklang zu finden. Österreichische Humanikas über die Gren-

Copyrighted material

zen hinaus repräsentieren zu dürfen und dadurch eine Brücke zu anderen Kulturen aufzubauen. Für mich war es beispielsweise meine Arbeit in Polen, wo ich als erster österreichischer Regisseur im Jahre 1974 den „Tannhäuser" im Großen Theater inszenierte. Ich spürte, was man mit dem Ineinanderfließen der Träume und Gedanken erreichen kann. Erfolg ist für mich, wenn ich für mein Liebkind - die Operette -, die ein Sinnbild für mich ist, etwas erreicht habe. **Welche Art der Anerkennung ist Ihnen wichtig?** Die Anerkennung meiner sportlichen Aktivitäten ist mir wichtig. Ich betreibe seit meiner Jugend aktiv Sport, Faustball gehört zu meiner Leidenschaft. Ich baute viele Kontakte zu Sportlern in Bayern auf und pflege diese zwischenstaatlichen, sportlichen Kontakte sorgfältig. Ich bin stolz auf meine Söhne, die sehr viel erreicht haben und genieße ihren Erfolg, als wäre es mein eigener. Mein jüngster Sohn arbeitet auch in der Staatsoper und ist ein weltweit anerkannter Fachmann im Bereich Akustik. Viele Jahre meiner Tätigkeit waren mit der Volksoper verbunden. Sie bedeutet mir sehr viel und meine Ernennung zum Ehrenmitglied brachte mir sehr viel Freude, ebenso wie Worte einer Laudatio; „...dieser Mann aus der ersten Reihe für die Volksoper, für ihren von ihm erkämpften Weiterbestand dieses Institutes und dessen künstlerischen Bedeutung wert war und ist".

✱ Fritzsche Herbert KommR.

● Steckbrief

Beruf: Hafnermeister, Keramikmeister. Funktion: Ges. Tätig bei: „E. Fessler"., 1040 Wien, Mozartg. 3. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1917, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa, geb. Wild. Kinder: Dr. Gabriele (1954), Ing. Clemens (1955), Claudia (1957) und Mag. Ing. Christian (1958). Eltern: Alfred und Gabriele. Hobbies: Natur, Jagd, Garten, Konzerte.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß ich aus einer Unternehmerfamilie komme. Mein Vater war Kaufmann, nachdem meine Mutter starb, heiratete mein Vater ein zweites Mal. Die Familie meiner Stiefmutter war Besitzer der Firma „E. Fessel" (K & K Hoflieferanten), die seit 1794 existiert. Nach der Heirat gab mein Vater seine Firma auf und übernahm die Führung der Firma „E. Fessler", die damals keine Zukunftsaussichten hatte. Wir waren sechs Geschwister - zwei aus erster Ehe, drei Töchter und ein Sohn aus zweiter Ehe. Meine Brüder kamen vom Krieg nicht zurück, der Vater war schon krank und ich mußte die Firma übernehmen. Ursprünglich wollte ich Welthandel studieren, mein Vater bestand aber darauf, daß ich in der Firma bleibe. So mußte ich den zerbombten Betrieb wieder aufbauen. Ich fing an den Bereich der Keramik wieder aufzubauen, den mein Vater vernachlässigt hatte, legte die Meisterprüfung als Keramiker und Hafner ab, um den Betrieb führen zu dürfen, und erweiterte unseren bisherigen Tätigkeitsbereich der Werkstätte, durch den Bereich Handel. Mit 37 Jahren heiratete ich und bald darauf kamen unsere Kinder auf die Welt. Ich arbeitete sehr viel, erwarb großes Fachwissen und schließlich trat man an mich heran, ich solle mich für Berufskollegen engagieren. Zu Beginn war ich in einem Verein tätig, der den Jungmeistern beim Start der selbständigen Tätigkeit half. Mit der Zeit wurden meine Aufgaben immer größer, bis ich die Funktion des Bundesinnungsmeisters für Fließenleger, Keramiker und Hafner erhielt. Mein Anliegen war über die Grenzen hinauszuschauen und daher initiierte ich die Umsetzung der Idee, eine Vierländerkonferenz ins Leben zu rufen, um den internationalen Erfahrungsaustausch zwischen Berufskollegen zu fördern. Das geschah 1953 erstmals und seither funktioniert diese Institiution bis heute erfolgreich. 25 Jahre lang war ich Kurator des Wirtschaftsförderungsinsitutes, wo ich selbst viel lernte und den Menschen helfen konnte. Ich investierte ungefähr 30% meiner Arbeitskapazität in ehrenamtliche Tätigkeiten, weil es mir ein Bedürfnis war. Dabei versuchte ich meinen eigenen Betrieb nicht aus den Augen zu verlieren und suchte ständig nach Marktlücken. So haben wir als einzige in der Branche eine Sammlung von alten Kaminen, die für viele Kunden interessant sind. Wir spezialisierten uns auf die Restaurierung von alten Öfen und arbeiten viel für das Schloß Schönbrunn. Ich habe sozusagen drei Säulen in meiner Firmenphilosphie - Qualität, Formgebung (Design) und Technik. Ich bin bestrebt meine Kunden optimal zu beraten, damit sie ein schönes und passendes Produkt von uns bekommen, zu welchem ich auch als Firma stehen kann. Wir sind auf unseren Ruf sehr bedacht und wenn es uns nicht gelingt den Kunden von dem Konzept zu überzeugen, dann trennen wir uns von ihm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg besteht aus Erfolgserlebnissen, die jeder braucht und, die zum Erfolg führen. Erfolg bedeutet für mich das Gefühl, daß ich viel geleistet habe. Erfolg bedeutet auch eine harmonische Familie, die sowohl Herausforderung als auch Nest bedeutet, in der man sich geborgen fühlt. Erfolg bedeutet meine Ziele zu erreichen. Ich wollte die Firma am Leben erhalten, sie langsam mit eigenen Mitteln zu vergrößern, und es ist mir gelungen den Betrieb schuldenfrei meinem Sohn zu übergeben. Meine Kinder sind auch mein Erfolg. Alle sind gut situiert und erfolgreich. Ich habe niemanden gezwungen die Firma zu übernehmen, ich zeigte nur die Vorteile der selbständigen Tätigkeit, machte es sozusagen schmackhaft und bin stolz, daß es mir gelungen ist, meinen Sohn davon zu überzeugen, den Familienbetrieb in seine Hände zu nehmen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch meine Freunde und meine Familie. Wir haben elf Enkelkinder und wenn sie alle mit strahlenden Gesichtern ihren Opa begrüßen, dann ist es für mich Anerkennung. Unsere Zusammengehörigkeit habe ich sehr stark bei meinem 80. Geburtstag gespürt, und das machte mich sehr glücklich. Anerkennung für mich ist meine Funktion als Delegierter der Voll-

versammlung der Wiener Wirtschaft, wo ich bei den Sitzungen dabei sein darf und dann den Senioren, die seinerzeit selbständige Unternehmer waren, darüber berichten kann. Eine wichtige Art der Anerkennung sind für mich die Anrufe der Kunden, mit denen ich vor 40 Jahren zu tun hatte, die nach mir fragen, mit mir reden wollen und sich an unsere gute Arbeit dankbar erinnern. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Mit Ideale in den Beruf einsteigen. Sich mit dem, was man macht, voll identifizieren, Freude und Spaß am Beruf haben. Halbheiten und Mittelmäßigkeiten sind heute nicht gefragt, man braucht hervorragende Leistungen, die mit gewisser Zähigkeit und unter obenerwähnten Voraussetzungen jeder vollbringen kann.

✱ Fröhlich Regina

Menschen als Menschen zu sehen, vor allem seine Mitarbeiter mit Herz zu sehen, das ist wichtig.

● Steckbrief

Beruf: Köchin/Kellnerin. Tätig bei: Wirtshaus „Zum Eder", 7000 Eisenstadt, Hauptstraße 25. Hobbies: Reisen, Fotografieren, Natur, Gärten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte Volksschule und Hauptschule in Wiener Neustadt. Anschließend war ich an der Gastgewerbeschule in Bad Gleichenberg, wo ich 1972 meinen Abschluß machte. Durch den frühen Tod meines Vaters mußte ich gleich im Betrieb bleiben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn die anderen neidisch sind. Man muß zufrieden sein und hauptsächlich das tun, das man gerne macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das ist nicht jeden Tag gleich. Es liegt viel am Umfeld und an den positiven Erlebnissen. **Wie werden Sie von Freunden, Mitarbeitern und Familie gesehen?** Meine Familie ist glücklich, so wie es ist. Meine Mutter ist stolz auf mich. Die Mitarbeiter kann ich schwer beurteilen. Aber meine Freunde sagen, daß das, was ich mache, gut ist. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Der soziale Aspekt, Menschen als Menschen zu sehen, vor allem seine Mitarbeiter mit Herz zu sehen, das ist wichtig. Natürlich muß man wissen, was man will. Das Team trägt einen großen Anteil am Erfolg. Mitarbeiter sind ab einer gewissen Größe einfach notwendig. Und dann muß man lernen zu delegieren. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte schon immer Wirtin und Unternehmerin werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich habe 20 Mitarbeiter, davon zwei Lehrlinge. Es müssen meine Vorgaben erfüllt werden, aber es ist auch Gefühlssache. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Schulungen und Gespräche. Wir besprechen alles und motivieren uns gegenseitig. Wir müssen alle miteinander arbeiten. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Niederlagen tun weh, sind beschämend und machen einen traurig. Aber man muß versuchen, besser zu werden und aus jeder Niederlage zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich brauche meine Zeit, um in mich zu gehen und mit meinen Freunden zusammen zu sein. **Ihre persönliche Zielsetzung?** Ein Haus zu haben, in dem Bedürfnisse des Kunden wie essen, trinken, schlafen und Gesundheit zufriedengestellt werden. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater. Unser Haus ist seit 200 Jahren im Familienbetrieb. Mein Vater war immer glücklich mit den Kunden. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Man soll nur das machen, was einem Spaß macht. In jeder Beziehung lernen und seine Visionen verwirklichen. In meinem Beruf ist es auch sehr wichtig, mit seinen Mitmenschen liebevoll umzugehen und jeden zu respektieren.

✱ Fröhlich Richard Dkfm. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bankdirektor. Tätig bei: Oberbank AG., 1011 Wien, Wipplingerstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1944, Mühldorf im Mölltal. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Hobbies: Wandern, Radfahren, Schwimmen, Gartenarbeit, Freunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Matura HAK-Villach 1963 Militärdienst, Studium Hochschule für Welthandel, Diplom 1968, nach Auslandsaufenthalten bei italienischen und Schweizer Banken erste Berufsjahre bei einer Wiener Privatbank (Prokura 1973), Geschäftsführer einer Leasinggesellschaft. Ab 1980 Aufbau der Wiener Niederlassung einer Bundesländersparkasse, ab 1988 Gründung und Aufbau der Wiener Niederlassung der Oberbank AG, die jetzt im Ertrag und Volumen an der Spitze aller Wiener Niederlassungen von Bundesländerbanken steht.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das Erreichen von gesetzten Zielen, welche eine Herausforderung darstellen sollten. Dies gelingt mit Faktoren bzw. Komponenten, die man für sich selbst finden und zusammenstellen muß. **Gab es Niederlagen?** Ja, kleinere Rückschläge in der Alltagsarbeit gibt es immer wieder, Gott sei Dank nur selten. Besonders durch die eigenen Stärken gilt es dann wieder zum Ziel zu kommen, die Erfahrung spielt hier eine wesentliche Rolle, besonders im Dienstleistungsbereich. **Von wo kommt die Kraft?** Aus der persönlichen Erfahrung, aber auch aus der Erziehung. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Ich glaube, daß die Familie einen hohen Stellenwert für jene Menschen hat, denen Partnerschaft etwas bedeutet. Jeder muß für sich die Kombination Beruf-Familie in den Griff bekommen, schließlich sind hier Kompromisse notwendig. Der Partner muß den Job akzeptieren, sonst geht die Partnerschaft in die Brüche, denn einen Acht-Stunden-Tag gibt es bei meinem Job nicht. **Was sind die**

Copyrighted material

Das Leben ist dazu da,

Haslinger, Keck.

CHANCE

daß man alle Chancen auskostet.

1010 Wien
Wipplingerstraße 14
Telefon (01) 534 21-0

1170 Wien Hernals
Hernalser Hauptstraße 112
Telefon (01) 486 16 26-0

1210 Wien-Floridsdorf
Brünner Straße 42
Telefon (01) 271 76 11-0

1239 Wien-Süd
Laxenburger Straße 244
Telefon (01) 616 85 00-0

3400 Klosterneuburg
Kierlinger Straße 1
Telefon (02243) 343 22

Oberbank
3 Banken Gruppe

wesentlichen Faktoren für den beruflichen Erfolg? Besonders in der Dienstleistungsbranche ist Kommunikationsvermögen von eminenter Wichtigkeit, um auf die Kunden eingehen zu können, psychologische Grundkenntnisse sind dabei sicherlich dienlich. Fachliche Kompetenz ist als selbstverständlich zu sehen, ebenso die Bereitschaft zu Weiterbildung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele, besonders die in den letzten zehn Jahren, erreicht habe. Ausschlaggebend war die fachliche Ausbildung in der Schweiz, die mich wesentlich geprägt hat. Weiters habe ich seinerzeit als stellvertretender Leiter einer Bundesländersparkasse wesentlich an dem Aufbau der Wiener Filiale mitgewirkt und gute Erfahrungen gesammelt, die mir bei meiner neuen Aufgabe, Aufbau des Wiener Bereiches der Oberbank wesentlich geholfen haben. Dazu gehört auch ein vierzehnstündiger Arbeitstag. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Beim Aufbau des Wiener Bereiches unseres Hauses wähle ich die Mitarbeiter selbst aus, wobei ich festhalten möchte, daß jeder Mensch Stärken und Schwächen hat, die gilt es auch bei den Gesprächen mit den Mitarbeitern zu berücksichtigen. Aber als Vorgesetzter hat man die Pflicht, hinter den Handlungen der Mitarbeiter zu stehen. Die Leistungsbereitschaft muß vom Mitarbeiter kommen. Das Umfeld hierzu muß vom Vorgesetzten kommen, um die Zufriedenheit beim Mitarbeiter zu erreichen, welche ein wesentlicher Baustein für eine maximale Effizienz ist. Es ist notwendig, die Kommunikation der Mitarbeiter zu fördern, aber auch die Aufgabenbereiche dem Können der Mitarbeiter anzupassen, um damit die Basis zu schaffen, daß Aufgaben selbständig und eigenverantwortlich erledigt werden können. **Gibt es Vorbilder?** Ja, in meinen Jugendjahren hat mich der Nationalpräsident am meisten beeindruckt.

✱ Frohner Adolf Prof.

● Steckbrief

Beruf: Maler und Bildhauer. Funktion: Leiter einer Meisterklasse. Tätig bei: Universität für angewandte Kunst., 1010 Wien, Oskar Kokoschka Pl. 2. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1934, Groß-Inzersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Erna. Kinder: Alexander (1961) und Stephan (1964). Eltern: Ludwig und Marie. Schöpferische Akte: Diverse Buchveröffentlichungen (z.B. „Körperrituale" 1975, „Metamorphosen" 1983, „Die Legende vom Tod" 1990, und viele mehr), öffentliche Auftritte sowie Fernsehfilme über das künstlerische Werk.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? In jungen Jahren verspürte ich einen fast obsessiven Wunsch Maler zu werden. Das faszinierte mich vor allem wegen des zu erwartenden Mißerfolges, die meisten Künstler waren arm - gescheiterte Existenz. Dieses Scheitern war für mich besonders anziehend. So habe ich am Lande, wo die Leute gewöhnlich kein Ziel haben, mir zum Ziel gesetzt, das Scheitern zu begreifen und zu bekämpfen. Als sechsjähriger Bub konnte ich schon einen Jäger und einen Hund zeichnen, und beide konnte man erkennen. Ich zeichnete die Nachbarkinder und machte somit aus den flüchtigen Tagesgeschehnissen ein Manifest, weil bildende Kunst ein gefrorenes Stück Zeit bedeutet. Ich besuchte die humanistischen Gymnasien in Stift Zwettl und Krems, wo ich meinen ersten Zugang zur gegenstandslosen Kunst bekam. Diese Tür öffnete mir unser Zeichenlehrer, der eigentlich verrückt war und mich immer wieder aufforderte, Mauerstücke zu zeichnen bis ich ein Spezialist für umfallende und zerstörte Mauern war. Ich war kein guter Schüler, weil ich manche Fächer, so wie Mathematik, nicht verstehen wollte. Meine Eltern, die nicht begütert waren, fanden es sinnlos, daß ich dort weiter dahinvegetierte. So kam ich zur Handelsschule, die ich trotz Schwierigkeiten mit Rechnen und Buchhaltung nach einem Jahr abschloß. Nach dem Abschluß kam ich durch ein Inserat in eine Drogerie, wo man mich in den Keller schickte, um dort die Kerzen, die von den Ratten abgebissen waren, zu runden. Nach ein paar Tagen hatte ich die Nase voll, mir war klar, daß ich nie einen bürgerlichen Beruf ausüben würde können und entschloß mich, an die Kunstakademie zu gehen. Als ich nach langer Wartezeit meine Arbeiten der hochwürdigen Kommission präsentierte, war die einzige Bemerkung: „Sie haben doch keine Passepartouts", und damals wußte ich nicht einmal, was das zu bedeutet hatte. Mir wurde zu verstehen gegeben, daß ich in der Kunst nichts verloren hätte, und die Welt brach für mich zusammen. Durch Zufall kam ich zur Fachschule für Wirtschaftswerbung, wo ich sehr bald zu einem großen Star wurde und selbst als Lehrer eingesetzt war. Fünf Jahre nach Absolvierung dieser Schule verbrachte ich beim Verband der Elektroindustrie, wo ich als Grafiker angestellt war und aufgrund der moderaten Beschäftigung viel Zeit hatte, mich weiterzubilden. Als Gasthörer besuchte ich die Akademie, wo ich mich unter anderem bei Prof. Herbert Boeckl ausbilden ließ, der mir 1961 ein UNESCO-Stipendium für Paris verschaffte, wo ich eine neue Welt entdeckte. Ich knüpfte Kontakte zur Gruppe „Nouveaux Réalistes" um Pierre Restany, was mich zu einer neuen Werteinschätzung führte. Ich kam nach Wien mit einem offeneren Blick und neuen Erkenntnissen. Es erfolgte eine radikale Umwertung aller meiner bisherigen künstlerischen Ziele. 1962 erfolgte eine dreitägige Einmauerung mit Otto Muehl und Hermann Nitsch, die zu Schwierigkeiten mit Behörden, Umwelt und Staat führte. Ab dieser Zeit spricht man vom „Wiener Aktionismus". Jeder von uns fand seine eigene Welt, für mich wurde es eine Matratze als Verkörperung des Lebenszyklus. Um zu Überleben und meine Kunst freizuhalten, nahm ich diverse Jobs an und arbeitete als Messegestalter, Auslagenarrangeur, Kunstkritiker - gleichzeitig für zwei ideologisch feindliche Zeitungen -, Geometergehilfe, Wäschezusteller, etc.. So war es, bis ich meine Arbeiten 1969 bei der Biennale in Sao Paulo ausstellte und starke internationale Beachtung erlangte. Das Jahr darauf war die Biennale in Venedig, wo ich Verträge mit italienischen Galerien bekam und erstmals von meiner künstlerischen Tätigkeit ausreichend leben konn-

te. 1972 erfolgte die Berufung an die Hochschule für angewandte Kunst als Professor für den „Abendakt", seit 1985 leite ich eine Meisterklasse für Malerei. **Wie bezeichnen Sie sich?** Als Bildhauer. Dieses Wort hat etwas Gewalttätiges, das reizt mich. Im Wiener Aktionismus um 1961, als ich meine Fremdgeherei begann, war es für mich ungeheuer notwendig, mit einer Matratze zu „bildhauern"; diese hatte für mich viel mehr menschliche Nähe als Marmor. **Wer schläft, liebt, gebärt und stirbt schon auf Marmor?** Es war ein Gegenbild zu den unzähligen Kriegerdenkmälern und Friedhofssteinen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Von dem, was man sich vornimmt, leben zu können. Erfolg heißt, dir selbst treu zu bleiben und die Leute von deiner Kunst überzeugen zu können. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Kompromisse machen zu müssen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Leben. Ich lebe gern, genieße die schönen Dinge und lüge mich selbst nicht an. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Den eigenen Fingerabdruck zu behalten, sich selbst ident zu bleiben.

✱ Frosch Paul

● Steckbrief

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Paul Frosch Grafik Design., 1090 Wien, Müllnerg. 31. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1963. Hobbies: Meine Leidenschaft ist Scientology und zwecks körperlichem Ausgleich laufe ich bereits seit meinem 12. Lebensjahr.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1983 an der HTL für Elektronik lernte ich die Praxis als Techniker bei einer Computerfirma (Servicetechniker) kennen. Während der Schulzeit habe ich jedoch schon Plakate gezeichnet und dies beschäftigte mich während der Jahre immer wieder, sodaß ich 1989 begann, mich zum Grafikdesigner zu entwickeln. Das nötige Wissen habe ich mir in der Zeit von 1989 bis 1994 bei verschiedenen Unternehmen angeeignet. Somit folgte ich meinem innersten Wunsch und machte mich 1995 selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich einerseits Erfolg als Grafiker, damit meine ich meinen Erfolg auch für ein internationales Unternehmen, wie NIKE, tätig sein zu können und andererseits meinen Erfolg als Geschäftsmann an sich. Ich habe mein Geschäft ohne Fremdkapital aufgebaut. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mit anderen Menschen verglichen sehe ich mich schon als erfolgreich, obwohl ich schwer zufriedenzustellen bin. Für mich ist der erreichte Erfolg immer noch zu gering. Ich gehe „Step by Step", um zu jenem Erfolg zu kommen, den ich mir vorstelle. **Gab es Niederlagen?** Ja, besonders weh tun Niederlagen, wenn man sehr viel Zeit investiert hat. Besonders am Beginn meiner Tätigkeit, in der es finanzielle Engpässe gab, waren dies verlorene Präsentationen und somit verlorenes Geld. Im Innersten wollte ich die Selbständigkeit dennoch nie aufgeben, denn sie hat für mich einen sehr hohen Stellenwert. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Während meiner Schul- und Studienzeit aus der christlichen Religion und seit 1988 ist meine Hauptantriebskraft die Scientology-Religion. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Familie?** Am Beginn der Selbständigkeit muß man sicher mehr Zeit für die berufliche Tätigkeit aufwenden. Dadurch leidet manchmal das Privatleben. Dies sehe ich als Investition in die Zukunft, um in besseren Zeiten, die Früchte zu ernten. **Wie sehen Sie Konkurrenz am Markt?** Mein Firmenlogo hebt sich von der Konkurrenz ab. Dies jedoch allein ist es nicht. Ich nehme mich selbst nicht zu wichtig. **Wie erwerben Sie neue Kunden?** Was zählt ist die Absicht für bestimmte Kunden arbeiten zu wollen und dies aktiv anzustreben. Das funktioniert nur, wenn man 100-prozentig die Absicht hat, dies auch zu tun.

✱ Fuchs Ernst Prof.

● Steckbrief

Beruf: Maler. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Maximilian und Leopoldine.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1945 Studium bei Prof. Albert Paris von Gütersloh an der Wiener Akademie der Bildenden Künste, 1948 Gründung der Wiener Schule des Phantastischen Realismus, zusammen mit Arik Brauer, Wolfgang Hutter, Rudolph Hausner und Anton Lehmden. 1950 zwölfjähriger Aufenthalt in Paris, erste internationale Anerkennung, 1952-56 Reisen nach England, Spanien, Italien und ein eineinhalbjähriger Aufenthalt in den USA. 1957 Reise nach Israel, wo ich im Dormitio-Kloster auf dem Berg Zion lebte und Ikonen malte. 1962 triumphale Rückkehr nach Wien, Eröffnung einer Galerie als Zentrum und Treffpunkt der Anhänger des Phantastischen Realismus. 1988 Eröffnung des Privatmuseums Ernst Fuchs in

der „Villa Wagner". **Was war für Ihren Werdegang prägend?** Schon als Kind war ich von Bildern, Statuen und von der Heraldik fasziniert. Als mein Vater mit mir spazierenging, konnte er mich von einem Doppeladler nicht wegziehen und wenn wir dann in ein Wirtshaus kamen, verlangte er nach einem Stück Papier und ich zeichnete den Doppeladler. Für mich waren auch immer das Licht und die Farben wichtig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Wirkung meiner Kunst auf die Menschen, wenn sie stehenbleiben und sagen, daß es „toll" ist. Das ist eine Resonanz, die ich als etwas Wunderschönes empfinde. Ich glaube, wenn Künstler behaupten, daß es ihnen egal ist, was die Leute über ihre Arbeiten sagen, dann halte ich es für eine maßlose Übertreibung. Gewiß, muß man in Kauf nehmen, nicht verstanden zu werden, aber umsomehr sollte man sich freuen, wenn eine Aussage Anklang bei den Menschen findet. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Das Betrachten eines Raumes, wie z.B. die Kapelle der Kirche St. Egydis in Klagenfurt, die von mir bemalt ist, und viele Fragen bei den Besuchern hervorruft. Das ist wichtig, zu spüren, daß die Arbeit, an der man hängt, auch andere bewegt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn man in seinem Sendungsbewußtsein, in seiner Eitelkeit gekränkt wird. Man wird deprimiert und man denkt, die Welt geht unter, obwohl man sich besinnen muß, daß es Kunst, die jedem gefällt, nicht gibt. **Was ist die Voraussetzung für den Kunstgenuß?** Ein gewisses Wissen über die Kunst, obwohl ich schon oft feststellte, daß auch einfache Menschen oder Kinder ein sehr ergreifendes Erlebnis von Kunstbetrachtung haben. Das ist ein angeborener Sinn, wie man die Sache erschließt, die anderen, selbst gebildeten Menschen, verschlossen bleibt. **Ihre Botschaft?** Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird.

✱ Fuhrmann Otto Dipl.-Kfm. Dr. rer. oec.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftswissenschafter. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Weltbund der Österreicher im Ausland., 1010 Wien, Herreng. 6-8. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1942, Wien. Familienstand: Mag. Brigitte Fuhrmann-Sturm. Kinder: Gernot (1978). Hobbies: Geschichte, Sprachen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Hineingeboren in eine kinderreiche, tolerante Familie entwickelte ich frühzeitig Interesse für andere Länder und deren Geschichte. Der Hang zur Internationalität war sehr ausgeprägt, das Erlernen wichtiger Sprachen daher unabdingbar. Als Studienfach wählte ich die Wirtsschaftswissenschaft mit ihrer weltumspannenden Gültigkeit, wobei die soziologischen Aspekte im Mittelpunkt des Interesses standen. Nach langen Jahren im Dienste einer internationalen Erdölgesellschaft - zuletzt als Projektmanager - nahm ich die mir gebotene Chance wahr und lenke nunmehr als Generalsekretär die Geschikke des Weltbundes der Österreicher im Ausland. Als solcher bin ich bemüht, die Verbindung zwischen den in aller Welt verstreuten Österreichern mit österreichischer Staatsbürgerschaft oder früheren Österreichern und ihrer Heimat Österreich aufrechtzuerhalten bzw. zu verbessern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sinnvolles tun und daran Freude haben. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Kontaktfreudigkeit, Einfühlungsvermögen, Durchsetzungskraft. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Würden gesteckte Ziele wesentlich verfehlt. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Unproblematisch, da es für mich an sich keine Probleme, sondern lediglich Chancen, etwas zu bewegen, gibt. **Was bedeutet für Sie Familie?** Hort der Entspannung und Anregung. **Was ist Ihre Devise?** Keep smiling. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der ständigen Bereitschaft, geistige Herausforderungen anzunehmen und zu versuchen sie zu bewältigen.

✱ Funk Hans

Hans Funk
HERREN- UND DAMEN-FRISEUR
A-1060 WIEN
GUMPENDORFER STRASSE 10–12 · ✆ 581 29 53

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hans Funk., 1060 Wien, Gumpendorderstr. 12. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1949. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Barbara (1976), Andrea (1978). Eltern: Johann und Hedwig. Besondere Vorfahren: Großvater Firmengründer und Theaterfriseur Johann Funk. Hobbies: Laufen, Aquarium.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Großväterlichen Betrieb begann ich meine Lehre als Friseur, weil er aber frühzeitig verstarb, beendete ich sie im Betrieb meines Vaters und blieb im traditionellen Familienunternehmen als Geselle. 1971 legte ich die Meisterprüfung ab und übernahm 1976 gemeinsam mit meiner Schwester den, seit 1912 bestehenden Damen- und Herrenfrisiersalon in dritter Generation. Wir führen beide bis dato des Unternehmen.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich liebe meinen Beruf und den Umgang mit Menschen, gehe in meinen Beruf voll auf, behalte mir Ruhe, Gelassenheit und Geduld und investiere ein hohes Maß an Engagement. Auch ständige Weiterbildung ist wichtig, ich bin immer auf dem laufenden, schätze jedoch auch Tradition. Dem Kunden versuche ich beste Qualität zu bieten, ein optimales Beratungsgespräch zu führen, um mit gutem Service eine entspannende Atmosphäre zu schaffen. **Ihre Ziele?** Eigentlich bin ich dort angelangt, wohin ich wollte und möchte dieses Level bis zur Pension halten. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Harmonie und dem Glück in meiner Familie. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Dieser liegt bei mir oft im perfekten Erreichen von Zielen und in Zufriedenheit. **Ihr Erfolgsrezept?** Ziele stecken, diese jedoch in einem erreichbaren Rahmen. Neigungen, Fähigkeiten erkennen und versuchen, diese konsequent weiter zu verfolgen. Wenn man Erfolg ha,t darf man sich nicht darauf ausruhen, eher stets daran arbeiten. **Gab es Niederlagen?** Diese analysieren, Fehler erkennen und für das zukünftige Handeln daraus lernen. **Ihr Lebensmotto?** Zufriedenheit.

✶ Furian Peter

● Steckbrief

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Werbeagentur Peter Furian., 1030 Wien, Ungarg. 28/2/11. Hobbies: Lesen, sportliche Aktivitäten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1987 maturierte ich am Bundesrealgymnasium in Völkermarkt. Anschließend ging ich zum Bundesheer. Im Herbst 1988 begann ich technische Chemie in Graz zu studieren. Nach fünf Jahren brach ich dieses Studium ab, ging ans Wifi in Graz und besuchte einen einjährigen Lehrgang für Grafik-Design, welchen ich mit einem Diplom abschloß. Danach war ich ein Jahr in der größten Werbeagentur in Graz tätig. Später wechselte ich für drei Monate zu Täglich Alles in Wien. März 1998 tat ich den Schritt in die Selbständigkeit und gründete mein eigenes Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich , das zu tun, was ich möchte, gepaart mit der Freude an der Tätigkeit. Wenn Kunden begeistert sind, dann ist der Erfolg nicht nur im finanziellen Bereich meßbar. Die Basis für den Erfolg ist sicherlich die Unabhängigkeit. Beeinflußbare und nicht beeinflußbare Faktoren spielen einegroße Rolle. Wichtig ist, daß man die Wege zum Ziel setzt, später kommt dann die Auswirkung, d.h. man muß auch permanent kontrollieren, ob man sich am richtigen Weg befindet. Man muß mehr tun als die anderen in der Branche. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Leider neigte ich früher dazu, nicht an die Möglichkeit schlechter Zeiten zu denken, wenn es mir gerade gut ging. Wenn ein Rückschlag eintritt, gilt es diesen zu analysieren. Emotionen spielen sicherlich mit, doch die Sachlichkeit überwiegt. **Von wo kommt die Kraft?** Aus der Identifikation mit der Tätigkeit, resultierend aus dem persönlichen Einsatz. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich eine Tätigkeit ausübe, die ich mit Freude mache. **Was war dafür ausschlaggebend?** Einerseits sind es Faktoren wie Kreativität, Kommunikationsvermögen und Identifikation und die Fähigkeit, sich in die Lage des Auftraggebers zu versetzen. Andererseits habe ich das Glück, im Mai 1988 einen Partner gefunden zu haben, Georg-Michael Thellmann, welcher als Illustrator tätig ist. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Mit persönlichem Einsatz schafft man auch einen 14 Stundentag und trotzdem funktioniert das Privatleben. Ansonsten wird um 18.00 Uhr die Arbeit beendet, und Samstag und Sonntag sind Ruhetage. Somit steigt auch die Lebensqualität. **Gab es Vorbilder?** Ja, Nevil Brody, das ist der Designer, der das ORF-LOGO entworfen hat. Er ist durch seine Sicherheit und fachliche Kompetenz sehr beeindruckend. Er hat seinerzeit mit seinem Apple-Computer die Grafik am Computer eingeführt und sämtliche grafischen Gesetze über den Haufen geworfen. **Ihre Devise?** Trotz des Erfolges soll man nicht den Boden unter den Füßen verlieren und sich so geben, wie man ist.

✶ Fürpass Martina

● Steckbrief

Beruf: Diplomierte Sozialarbeiterin. Funktion: Generalsekretärin. Tätig bei: Österreichischer Bundesjugendring., 1020 Wien, Praterstr. 70/13. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1968, Graz. Eltern: Heinricht und Luise. Hobbies: Lesen, Musik, Radfahren, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist gelernter Malermeister und Berufsschullehrer. Mit 42 Jahren holte er am Abendgymnasium die Matura nach, sowie die berufspädagogische Akademie. Sein Einsatz, einen zweiten Bildungsweg zu beschreiten hat mich sehr geprägt. Meine Mutter war Chefsekretärin im Diözesanmuseum Graz/Seckau, bevor sie ihren Beruf zu Gunsten der Erziehung meines jüngsten Bruders aufgab. Ich absolvierte die Hauptschule und wechselte in der neunten Schulstufe in das Oberstufenrealgymnasium. Mein Wunsch wäre es gewesen nach dem Abitur ein Studium im geschichtlichen Bereich zu absolvieren. Aufgrund der schlechten Berufschancen in diesem Bereich wurde mir nahegelegt andere Studienzweige, vor allem im wirtschaftlichen Bereich anzustreben. Da mich Wirtschaft nicht interessierte, verlor ich den Willen die Matura zu machen. Mehr durch Zufall bekam ich eine Lehrstelle als Floristin. Die Lehrbedingungen entsprachen aber

keinstenfalls dem, was gesetzlich vorgeschrieben war, so daß ich mit Unterstützung meiner Eltern diese Lehre abbrach. Trotzdem ich nie im Sekretariatsbereich arbeiten wollte, nahm ich eine Lehrstelle als Bürokauffrau an und schloß diese Lehre nach drei Jahren Ausbildung ab. Da ich nicht mein restliches Leben mit klassischer Büroarbeit verbringen wollte, sondern mehr im Kontakt mit Menschen, wechselte ich meine Arbeitsstelle, und begann als Bürosekretärin der Katholischen Schüler und Schülerinnen Jugend/Stmk. (KSJ). Diese Aufgabe zeichnete Teamarbeit, organisieren von Veranstaltungen und Seminaren, sowie Öffentlichkeitsarbeit aus. Durch meine Arbeit in der KSJ lernte ich die Katholische Arbeiter- und Arbeiterinnenjugend/Stmk. (KAJ) kennen. Diese Jugendorganisation engagiert sich für die Anliegen junger ArbeiterInnen, Lehrlinge, Arbeitslose, welches mehr meinem Interessensgebiet entsprach. So begann ich vorerst ehrenamtlich in der KAJ mitzuarbeiten. Es war eine logische Konsequenz, daß ich ganz in die KAJ wechselte und später Diözesansekretärin für die Steiermark der KAJ wurde. Der Aufgabenbereich war sehr vielfältig - Organisation und Durchführung verschiedenster Seminare und Veranstaltungen, politisches Kampagnen und Aktionen, Zusammenarbeit mit verschiedensten Organisationen im ArbeiterInnenbereich. Mein gesellschaftspolitisches Denken und Handeln wurde in dieser Zeit stark geprägt.
Nach meiner hauptamtlichen Zeit in der Steiermark übernahm ich die Aufgabe der Bundesleiterin der KAJ/Österreichs, übersiedelte nach Wien und begann meinen zweiten Bildungsweg an der Bundesakademie für Sozialarbeit. Durch mein Engagement und meine Arbeit in der KAJ - einer verbandlichen Jugendorganisation - lernte ich mit Gruppen zu arbeiten, leiten und motivieren, weiters gesellschaftspolitische Zusammenhänge zu erkennen, zu beurteilen und Handlungen zu setzen. Internationale Arbeit, Frauenarbeit und der Einsatz für jene die von unserer Gesellschaft ausgegrenzt werden, wurden zu meinem persönlichem Anliegen. Meine Diplomarbeit schrieb ich zum Thema „Mädchenarbeitslosigkeit", in der ich auch hervorhob, daß Frauen verstärkt wichtige Entscheidungspositionen in Gesellschaft und Politik zu übernehmen haben. Als ich gefragt wurde, mich für den Posten der Generalsekretärin des Österreichischen Bundesjugendringes zu bewerben, welchen ich von meiner bisherigen Arbeit bereits kannte, überlegte ich nicht lang und sandte meine Bewerbung ab. Trotz der vielen Bewerbungen, und trotzdem, daß dieser Posten in den letzten Jahren immer von Männern besetzt war, bekam ich diese Stelle. Dies führe ich vor allem auf die Kompetenzen zurück, die ich in meiner Arbeit in der verbandlichen Jugendarbeit erworben habe. Diese Funktion übe ich nun seit Hebst 1998 aus.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Einerseits der Rückhalt in meiner Familie und das Vorbild meines Vaters, der sich selbst spät für den zweiten Bildungsweg entschlossen hat. Andererseits, wie bereits erwähnt, die Aufgaben in der KAJ, die mir in Jugendjahren anvertraut wurden. Die Unterstützung und Ermutigung von Freundinnen einen zweiten Bildungsweg zu beschreiten. Meine feministische Prägung durch die KAJ und die Sozialakademie, und dem daraus resultierenden Bewußtsein selbst verantwortungsvolle Positionen zu übernehmen. Sowie das Vertrauen von FreundInnen, daß ich diese Aufgaben auch erfüllen kann. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn ich die Aufgaben, die an mich gestellt werden, zu aller Zufriedenheit durchführe, und dies bestätigt bekomme. Erfolg heißt aber auch eine sinnvolle Tätigkeit auszuüben, in der ich selbst gestalten kann, Verantwortung übertragen bekomme und meine Ideen umsetzen kann. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn trotz hohem Einsatz ein Ziel nicht erreicht wird. Meine Toleranz Enttäuschungen und Mißerfolge zu ertragen ist groß. Ich versuche daraus zu lernen und wenn möglich einen Fehler kein zweites Mal zu machen. **Was bleibt für Ihr Privatleben bei Ihrem Engagement?** Die Zeit für privates Leben ist sehr rar. Trotzdem versuche ich Menschen die mir wichtig sind regelmäßig zu treffen, wenn auch nicht oft. Am meisten schätze ich jene Freundschaften, bei denen man trotz seltener Treffen, dort weiterreden kann, wo man beim letztenmal aufgehört hat. Diese Beziehungen sind mir sehr wichtig, und ich nehme mir die Zeit dafür. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In meiner jetzigen Aufgabe meist in persönlichen Gesprächen durch FreundInnen, MitarbeiterInnen und Menschen die meine Arbeit und mein Engagement positiv sehen. **Ihre Philosophie?** Sich für jene einsetzen, die am Rande dieser Gesellschaft stehen. Situationen und Umstände nicht für gegeben annehmen, diese zu analysieren, zu beurteilen und danach Handlungsschritte zur Verbesserung setzen.

✱ Fürst Alfred

● Steckbrief

Beruf: Schlossermeister. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Kunstschmiede-Schlosserei Alfred Fürst GmbH., 1100 Wien, Troststr. 72. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1952. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Jagen, Urlaub mit der Familie auf einem Boot - ich bin Besitzer des Küstenpatentes und Funkpatentes.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Studium an der HTL (Fachrichtung: Maschinenbau), brach ich 1966 ab. Die Schlosserlehre begann ich 1968 und die Gesellenprüfung legte ich 1972 ab. Anschließend war ich drei Jahre als Geselle tätig und machte 1976 die Meisterprüfung. Im November 1976 machte ich mich im 23. Bezirk selbständig und 1979 erfolgte die Übersiedelung in den 10. Bezirk. **Andere berufliche Tätigkeiten?** Mitglied des Innungsausschusses, zuständig für die Abnahme der Meisterprüfung und der Lehrabschlußprüfung, Laienrichter am Arbeitsgericht.

● Zum Erfolg

Was verstehen sie persönlich unter Erfolg? Jene berufliche und private Tätigkeit auszuüben, die bei den Mitmenschen Anklang und Freude finden und somit mir ein Gefühl von Zufriedenheit vermittelt. Beruf-

Copyrighted material

lich gesehen heißt das, wenn der Kunde von meiner qualifizierten Arbeit überzeugt ist, dann erhalte ich jene Befriedigung, die für mich den Erfolg darstellt. Erfolg ist nicht immer nur finanziell zu sehen, denn finanzieller Wohlstand hat meiner Ansicht nach nicht immer mit Erfolg zu tun. Um dieses Gefühl der Zufriedenheit zu erreichen, ist es notwendig eine fachlich qualifizierte Ausbildung zu haben, ebenso gehört Ausdauer, Ehrgeiz aber auch Glück dazu. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Die Ausbildung, handwerkliches Geschick, Freude an der Arbeit und Kommunikationsvermögen. Dadurch entstehen Stammkunden, die durch Mundpropaganda für weitere Kunden sorgen. Es freut mich immer wieder, wenn so mancher Kollege, mich um Rat bittet. **Gab es Niederlagen und wie geht man damit um?** Ja, die hat es gegeben. Einerseits werden Emotionen frei, andererseits gilt es aber auf die sachliche Ebene zurückzufinden um den Fehler, wenn möglich, zu korrigieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch Selbstvertrauen! Was ich mir vornehme, muß auch gemacht werden, aber auch meine Familie hat hier einen großen Stellenwert. Besonders meine verständnisvolle Frau war für meine Entwickung von wesentlicher Bedeutung. Die Familie hat den Rückhalt gegeben, den ich für meine berufliche Tätigkeit brauche. **Wie sehen Sie die Bedeutung der Familie?** Die Familie hat eine sehr große Bedeutung für den Beruf. Der positive Einfluß im beruflichen Alltag macht sich dadurch bemerkbar, daß einem die Arbeit leichter von der Hand geht. Allerdings hatte ich durch eine ausgefüllte berufliche Tätigkeit am Beginn meiner Selbständigkeit nicht viel Zeit für meine Familie. Mittlerweile hat es sich jedoch soweit normalisiert, daß auch die Familie nicht zu kurz kommt.

Hat es für Sie ein Erfolgsrezept gegeben? Eigentlich nicht, ich habe nach folgendem Spruch gehandelt: „Stehe auf und beginne den Tag positiv". **Hat es Vorbilder gegeben?** Ja, mein ehemaliger Lehrherr Herr Schmirler hat mich dahingehend geprägt, daß er bereits in einer Zeit, in der man Qualitätsmanagement noch nicht kannte, Endkontrollen eingeführt hat. Ohne sein prüfendes Auge wurde das Produkt nicht an den Kunden übergeben. Ich pflege es, ebenso zu halten. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freuden gesehen?** Als ein offener, ehrlicher und hilfsbereiter Zeitgenosse. **Betrachten Sie sich als erfolgreich?** Wenn sie fragen, ob ich zufrieden bin, dann ja. Denn rückblickend betrachtet, bewegte ich Dinge, die mich begeistert haben und mir Freude bereiteten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch ein „lebendes Vorbild". Ich verlange nichts von meinen Mitarbeitern, was ich nicht selbst tun würde und auch kann. Wenn notwendig, lege ich auch selbst mit Hand an. Gutes Betriebsklima, persönliche Kontakte sind wesentlich, um zum Erfolg zu kommen. Fallweise gibt es auch Erfolgsprämien. **Ihr Erfolgstip?** Für jene Personen, die den Erfolg suchen, empfehle ich Risikobereitschaft und den Glauben an ihre eigenen Fähigkeiten. Selbstverständlich zählt eine qualifizierte Ausbildung als Basis für den zukünftigen und gewünschten Erfolg. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Innere Anerkennung ist für mich jene Zufriedenheit, die der Kunde meinem Team und mir ausspricht, wenn er mit der Leistung zufrieden ist. Äußere Anerkennung von dritten ist zwar nett, aber für mich nicht relevant.

✱ Fürst Norbert

● Steckbrief

Beruf: Konditor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe Konditorei Herbert Fürst KG., 5020 Salzburg, Brodg. 13. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1950, Salzburg. Kinder: Martin (1976). Besondere Vorfahren: Urgroßvater Paul Fürst - Erfinder der Mozartkugel 1890. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura hatte ich eine technische Ausbildung vorgesehen und studierte vier Semester Elektrotechnik. Der Familienrat beschloß aber, daß ich das Geschäft übernehmen sollte, so machte ich die Konditorausbildung und stieg 1977 in den Familienbetrieb ein, den ich 1985, als mein Vater in Pension ging, übernahm. Mein Urgroßvater erfand 1890 die Mozartkugel, in der ich meine Chance sah und sie nützte. Obwohl der Name nicht geschützt ist, sah ich darin kein Problem, weil wir die Erfinder sind und diese Spezialität von uns immer noch händisch hergestellt wird. Seit 1985 führe ich den Hauptbetrieb als KG mit zwei Filialen (Mirabellplatz und Ritzer Bogen) allein. Früher hatte ich noch eine weitere Filiale in Lehen/Rossegger Straße, die wir schlossen. 1998 eröffneten wir eine Filiale an einem besseren Standort. 1992 begannen wir mit Umbauten und spezialisierten uns mehr auf die Confiserie. Das Cafe hat hier rund 200 Sitzplätze und gleichmäßigen Umsatz.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Was bei einem Betrieb herausschaut, wenn er positiv arbeitet - der Bekanntheitsgrad ist dabei weniger interessant. Ich habe einen gut gehenden Betrieb und ein gutes Produkt übernommen. Erfolg ist nicht kurzfristig - ich versuche die Dinge zu verbessern, in denen wir stark sind. Erfolgssprünge habe ich vermieden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich gewisse Trends erkenne. Das hat mit meiner Erfahrung zu tun. Es könnte mehr Erfolg sein, aber den, den ich habe, habe ich auch vorausgesehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Auf Mozartkugel und auf Confiserie zu setzen. Ich habe erkannt, daß handwerklich hergestellte Confiserieware erfolgreich sein wird, weil industrielle Confiserieware austauschbar ist. Industrieware muß wesentlich länger haltbar sein als handwerkliche Ware. Daher können wir feinere Rohstoffe verwenden, und das wird von den Kunden honoriert. Heute sind auch die Konsumenten in dieser Richtung viel besser informiert. **Können Sie uns eine Geschichte zur Erfindung der Mozartkugel erzählen?** Mein Urgroßvater wählte den Namen Mozartkugel, weil der 100-jährige Geburtstag Mozarts bevorstand - schon damals gab es viele Merchandising-Produkte um den großen Sohn Salzburgs. Der Name entstand also eher zufällig - das Produkt selbst ist eigentlich so gut, daß man Mozart dafür gar nicht bemühen müßte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wußte als Kind, daß das immer mein Leben sein würde, das erschien mir nie als schlechtes Ziel. Das Technikstudium war reines Interesse. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wir haben langjährige Mitarbeiter von 20 bis 40

Copyrighted material

Jahren - das ist wichtig für die Loyalität. Meine Zusammenarbeit mit meinem Vater war erstklassig, das ist mir erst später bewußt geworden und er hat mir auch das Bewußtsein für Loyalität und Zusammengehörigkeit vermittelt. Familie ist mir sehr wichtig, mein Sohn wird wahrscheinlich den Betrieb übernehmen. Mir ist ein angenehmes Umfeld wichtiger als Geld verdienen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ausbildung, Interesse - besonders bei Lehrlingen. **Welche Rolle spielt Tradition?** Sie ist wichtig, um wiedererkennbar zu sein, ist aber nicht das einzige. Innovation ist ein Teil unserer Tradition. So haben wir z.B. auch 1985 den Bach-Würfel entwickelt oder 1987 den Wolf-Dietrich-Block, der die Dimension eines Dombausteines hat oder auch das Doppler-Confekt (als Hommage an den berühmten Salzburger Physiker Doppler). Für mich ist auch Technik und Tradition kein Widerspruch.

Kennen Sie Niederlagen? Als meine Ehe vor der Geschäftsübernahme in die Brüche ging, war das für mich ein Gefühl des Scheiterns. Das war für mich erstaunlich, denn die Ehe meiner Eltern war immer ausgezeichnet. Zur selben Zeit ging auch die Geschäftsführerin in Pension. Erstaunlicherweise war ich in diesem Jahr belastbarer und erfolgreicher als sonst. Damals hatte ich auch ein gewissen Handlungsbedarf. Ich habe bemerkt, daß ich gewisse Dinge kann, die ich mir gar nicht zugetraut hätte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familiensituation, finanzielle Absicherung, Freundeskreis, Hobbies, Urlaube, auf die ich mich schon vorher freue und von welchen ich nachher zehren kann. Mit einem Wort Streßfreiheit. **Ihre Ziele?** Ausbau der Confiserie und der Produktion der Mozartkugel - eventuell auch mit anderen Firmen gemeinsam - , vielleicht auch eine Filiale in Wien. Mit meinem Sohn ein Klima zu schaffen, wie ich es mit meinem Vater hatte. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** TV- und Zeitungsberichte sind schön, erscheinen mir aber nicht so wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Mit den Handlungen, die man setzt, zufrieden sein. Es ist manchmal besser, etwas nicht zu tun als damit kurzfristig Erfolg zu haben. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater - je länger ich darüber nachdenke, umso mehr schätze ich gewisse seiner Handlungen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Überzeugt zu sein von den eigenen Ideen, nicht Muster nachvollziehen, sondern erkennen und fördern, was man selbst kann.

✱ Fux Edith

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Agentur Austrocast., 1100 Wien, Davidg. 97. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1956, Schladming. Familienstand: Verheiratet mit Herbert. Hobbies: Bildungsreisen, Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte das musisch-pädagogische Gymnasium in Radstadt. Anschließend arbeitete ich bei der Post, wo ich für die Bankverbindungen Post - Nationalbank und eine Privatbank

Herausfinden wo die Stärken liegen und was man damit machen will

verantwortlich war. Ich hatte immer schon das Bedürfnis, unendlich viel zu lernen, nahm an sämtlichen Wifi Kursen teil, legte die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab und lernte meinen Mann Herbert Fux kennen. Als ich im Wahlkampfmanagement tätig war, wurde mir bewußt, daß mein Talent in der Organisation lag. Ich baute eine Jugendservicestelle auf, welche ich seit zehn Jahren mit unzähligen vielseitigen Kulturprojekten leite. Nachdem ich eine Kultur GesmbH. gegründet hatte, nahm ich einen Wechsel vor und begann das Studium für akademisch geprüftes Kulturmanagement, um meinen Horizont am Sektor Kultur zu erweitern. 1983 ging ich nach Wien, wo ich bei Dreharbeiten zusah und in der Komparserie aktiv wurde. In Südtirol übernahm ich die Betreuung des Filmes „Verkaufte Heimat". Danach tat ich den Schritt in die Selbständigkeit und eröffnete meine Agentur. Der Hauptsitz befindet sich in Salzburg, die Nebenstelle in Wien. Im Mai 1998 machte ich einen kurzen Ausflug in die Gastronomie in Form eines In-Lokales. Meine Agentur beschäftigt sich mit der Vermittlung von Kleindarstellern und Schauspielern für Film, Fernsehen und Werbung, sowohl Menschen als auch Tiere, mit einem Repertoire von ca. 5000 Personen. Von Filmproduzenten erhalte ich den Auftrag der Besetzung.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich war absolut kein Karrieretyp. Bis ich für mich herausfand, was ich überhaupt machen wollte, verging einige Zeit. Jetzt, wo ich weiß, wo meine Stärken liegen, nämlich in der Organisation und Flexibilität, habe ich permanent das Bedürfnis, ein Betätigungsfeld zu finden und etwas Neues zu tun. Ich denke, egal was man macht, man profitiert. Ich muß immer wissen, was los ist. Der Erfolg meiner Agentur liegt in der Perfektion, Freundlichkeit, Verläßlichkeit und dem daraus resultierenden Vertrauen und das alles zu normalen Preisen. **Was sind Ihre Ziele?** Die Verwirklichung neuer Ideen, vielleicht selbst in die Produktion umzusteigen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Diese schöpfe ich direkt aus meiner Arbeit und auch aus dem Streß. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit dem Gefühl „Ha, ich habe es geschafft!". Es läßt sich nicht am Geld messen, eher am Schwierigkeitsgrad gesteckter Ziele. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Zu Beginn jede Art von Jobs anzunehmen, sich nie auf einen Dauerjob zu versteifen, um den geistigen Weitblick zu erhalten, um zu erkennen, wo die eigenen Fähigkeiten liegen. **Gab es Niederlagen?** Niederlagen gibt es überall. Man darf nicht den Fehler begehen, die Schuld ausschließlich bei der eigenen Person zu suchen. Man sollte eher das Umfeld analysieren, eventuell ein neues Konzept verfolgen und daraus lernen. **Haben Sie Vorbilder?** Beruflich meinen Mann, der sich mit totaler Energie durchsetzt. Von ihm lernte ich sehr viel.

Copyrighted material

✱ Gaa Martina

● Steckbrief

Beruf: Make-up Artist, Trainerin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1963, Wien. Hobbies: Malen, Dekorieren, Kochen, Reisen, Menschen treffen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura ging ich zuerst ins Ausland. Zuerst ein halbes Jahr nach Australien und danach nach Frankreich, um meine Französischkenntnisse zu verbessern. Mit 20 Jahren wußte ich immer noch nicht, was ich eigentlich wollte. Ich besuchte im WIFI das Wirtschaftsseminar und arbeitete dann sechs Jahre für eine Kongreßorganisation. Mit 30 Jahren kam dann die notwendige Entscheidung: Was will ich, und was will ich nicht mehr. Ich meldete mich dann über Nacht zu einem Kurs für Make-up Artists an. Dieser Kurs dauerte ein halbes Jahr. Make-up Artist ist etwas mehr als ein Visagist. Schon während der Ausbildung begann ich in Volkshochschulen zu unterrichten - zeigte also den Frauen von der Straße, wie man sich für den Tag und für den Abend richtig schminkt. Dann kam das Burgenland mit arbeitsfördernden Maßnahmen: Wie kleide ich mich, und wie schminke ich mich für ein Vorstellungsgespräch. Dazwischen schminkte ich nach Fotos und unterrichtete an der Wirtschaftskammer. Heute bin ich Projektleiterin im WIFI, dort werden Make-up Artists und Visagisten ausgebildet. Ich halte einen Teil des Kurses, das Beauty Make-up. Dieser Kurs ist ein Versuch, den bisher privaten Schulen, die es auf dem Markt gegeben hat, professionelle Hilfestellung zu geben. Mein Teil dabei ist die Aufsicht und mein Wissen weiter zu vermitteln.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich habe das Wort Erfolg zerlegt und bin draufgekommen, daß es eigentlich nicht in Ordnung ist. Es besteht aus „Er" und aus „folgen", und genau das ist es für mich nicht. Wenn ich meiner ursprünglichen Ausbildung gefolgt wäre, wäre ich heute woanders. Wenn ich die wirtschaftliche Seite des Erfolges betrachte, so sehe ich es für mich als angenehm, daß die Kunden jetzt auf mich zukommen und ich nicht jedem einzelnen nachlaufen muß. Es gibt bereits positive Mundpropaganda. Persönlich ist es sehr gut, daß ich immer gleich bei jedem Gesicht, das ich schminke, sehe, ob das Make-up ein Erfolg ist oder nicht. **Ihr Erfolgsrezept?** Es ist bei mir eine Mischung aus Kreativität und Intuition. Für mich ist wichtig, daß sich die Person, die ich schminke, wohlfühlt und sich auch gefällt. Es geht nicht darum, Kunstwerke zu erschaffen, sondern daß man sich auf die Person, die man schminkt, einstellt. Ich versuche der Person auch zu erklären, wie man es am besten nachmachen kann. Wenn man so wie ich freiberuflich tätig ist, hat man manchmal auch „Durchhänger", und da muß man sich selbst helfen können. Und man benötigt auch eine Portion Glück dazu. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, eine Ausbildung als Make-up Artist zu absolvieren, traf ich Hals über Kopf. Aufmerksam war ich durch ein Inserat in den Österreich-Seiten der Brigitte geworden. Am nächsten Tag war ich dann sofort dort, obwohl der Kurs schon eine Woche lief. Ich war dann noch längere Zeit unsicher, ob das wirklich die richtige Entscheidung war, vor allem, weil ich mir anfangs beim Schminken schwer tat. Es kommt aber immer darauf an, welche Lehrer man hat. **Wie stehen Sie zum Erfolg von Frauen?** In dieser Branche gibt es im Bereich Schminken viele Männer, die sehr gut sind. Offenbar hat es für viele Frauen einen besonderen Reiz, von Männern geschminkt zu werden. Diese Männer schauen meist sehr gut aus, sind gepflegt und besitzen guten Geschmack. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Auch wenn ich zu mir selbst sehr streng bin, sehe ich mich doch als erfolgreich an. Als ich im Kursprogramm des WIFI meinen Namen als Projektleiterin las, war ich schon sehr stolz. Im Verhältnis zum Ausgangspunkt kann ich mich heute als erfolgreich fühlen. Bei diesem Job ist nicht nur fachliche Kompetenz wichtig, sondern auch das Verkaufsgespräch. Im Bereich der Models ist wieder psychologisches Einfühlungsvermögen nötig. **Spielen Kollegen beim Erfolg eine Rolle?** Ich habe einen Kurs im WIFI, in dem es um Show- und Laufsteg-Make-up geht. Da arbeite ich mit einer Friseurin zusammen, die genauso unterrichtet wie ich. Diese Dame ist auch sehr engagiert, sie war mir von Anfang an sympathisch, das macht vielleicht auch unseren Erfolg aus. **Wie motivieren Sie Ihre Schüler?** Prinzipiell sag ich einmal, daß man alles ausprobieren muß, und dabei motiviere ich meine Schüler, für sich selbst das beste Make-up herauszufinden. Ich lasse ihnen sehr viel freie Hand. Oft bin ich über einen Fehler glücklich, denn das gibt dann Anlaß, Details zu erklären. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über jede Anerkennung und genieße sie. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe einen sehr lieben und nahen Freundeskreis und achte darauf, diese Kontakte aufrecht zu erhalten.

✱ Gailer Thomas

● Steckbrief

Beruf: Koch und Kellner. Funktion: Inhaber des Caterings. Tätig bei: „Die Caterer" - Bender & Hillinger OEG., 1220 Wien, Erzherzog-Karl-str. 105. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1970, Geislingen/BRD. Hobbies: Skifahren, Tennis, Laufen, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Hotelfachschule in Villach und lernte anschließend alle Stationen der Gastronomie und des Hotelbetriebes auf nationaler und internationaler Ebene kennen. Nachdem ich nach Wien kam, bekleidete ich

in diversen Innenstadtlokalen die Positionen Empfangschef und Geschäftsführerassistent. Kurzfristig war ich bei einer Managementberatungsfirma im Bereich Organisationsentwicklung tätig. 1997 rief ich mit meinem Partner das Catering ins Leben. Wir betreuen bis dato Großkunden, und sind somit im „Business-to-business-bereich" sehr erfolgreich tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe die Fähigkeit - auf Grund meiner Flexibilität -, mich rasch an Trends anzupassen. Bei mir steht die Persönlichkeit im Vordergrund. Persönlicher Kontakt zu meinen Kunden ist mir sehr wichtig. Ein wichtiger Faktor ist das Preis-Leistungsverhältnis, welches ich biete. An meiner Person sind es Eigenschaften wie analytisches, rechnerisches und rationelles Denken und Handeln. Weiters besteht zwischen meinem Partner und mir eine optimale Ausgewogenheit, wodurch ein enormer Synergieeffekt entsteht. **Ihre Ziele?** Mit meiner neuen Cateringlinie mich grenzenlos zu etablieren. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg möchte ich als meine Lebensphilosophie sehen. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein, sollte man Ziele für sich formulieren, Fähigkeiten und Erfahrungen nützen, Lösungen für Probleme und Konflikte finden. Weiters eigene Wünsche und Vorhaben kreativ und erfolgreich zu verwirklichen versuchen. Freude an der Tätigkeit haben ist Grundvoraussetzung. **Wie gehen Sie mit Mißerfolg um?** Diese lassen sich nicht vermeiden, es gibt keinen Erfolg ohne Mißerfolg. Daraus ergeben sich wichtige Erkenntnisse für zukünftiges Handeln.

✶ Gans Uschi

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Verkaufsleiterin. Tätig bei: Gans Beschriftungen Nfg. GmbH., 1230 Wien, Brunnerstr. 79. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1968, Wien. Eltern: Heinz und Elfriede. Hobbies: Sport, Lesen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war das Elternhaus, alles andere war Fügung. Meine Eltern hatten eine Schildmalerei, ich dachte aber nie daran, diese zu übernehmen. Nach der AHS-Matura ging ich nach Innsbruck, um dort Betriebswirtschaft zu studieren. Dann kam der Wunsch, zurück nach Wien zu gehen und es doch beim elterlichen Betrieb zu probieren. Die Tätigkeit gefiel mir, und ich blieb in der Firma. 1994 übernahm ich die Geschäftsführung, 1996 entstand die Firma „Gans Beschriftungen" und 1999 fand eine Fusionierung statt. Jetzt treten wir nach außen hin als „Front Group" auf. **Was bewegte Sie zu dieser Fusion?** Wir arbeiteten schon seit einiger Zeit zusammen und ergänzten einander sehr gut. Jetzt können wir ein komplettes Paket an Dienstleistungen anbieten. Wir machen Digitaldruck, Schildermalerei, diverse Arten von Lackierungen, Design-Lackierungen, Fräsarbeiten, Gravuren und grafische Gestaltungen. Wir haben eine eigene Schlosserei und produzieren dort auch Möbel nach eigenen Entwürfen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es mir gelungen ist, unseren Familienbetrieb auf eine neue Ebene der Entwicklung zu bringen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit. **Und was bedeutet diese Zufriedenheit?** Ausgeglichenheit, Freude mit dem, was man macht, wenn man merkt, daß die Arbeit einen Sinn hat. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Das sind viele kleine Dinge, die zusammenspielen müssen, z.B. die richtige Zeit, richtige Menschen, aber auch Spaß an der Arbeit, ein überdurchschnittlicher Einsatz und Offenheit. Damit meine ich, daß man Dinge an sich herankommen läßt und einfach etwas Neues ausprobiert. Entscheidungen trifft man dann, wenn es aktuell ist - situationsbedingt. **Ihre Ziele?** Die Freude an der Arbeit nicht zu verlieren und ein etabliertes, bekanntes Unternehmen mitzuentwickeln. Wir sind jetzt die Einzigen, die diese Palette an Dienstleistungen anbieten und in Zukunft soll es auch nicht anders sein. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich habe keine eigene Familie und konzentriere mich derzeit auf die Arbeit. Meine Eltern sind mir sehr wichtig. Sie sind für mich auch eine Art Vorbild. Sie kommen aus ärmlichen Verhältnissen, haben sich alles selbst geschaffen. Sie arbeiteten viel, haben aber trotzdem das Leben genossen. Das habe ich von ihnen gelernt. Ich arbeite sehr gern, aber trotzdem benötige ich Urlaube, während derer ich vom Geschäft abschalten kann. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Wir haben ein eher kameradschaftliches Verhältnis und haben dadurch auch ein gutes Betriebsklima. Mir gelingt es ohne Zwang, die Leute dazu zu bringen, das zu machen, was ich für richtig halte. Ich kann gut einteilen und organisieren und das hilft mir, unsere gemeinsame Aufgaben erfolgreich zu erfüllen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfen Kraft aus den Erfolgserlebnissen, aus dem Sport und aus den Spaziergängen mit meinem Hund. **Ihr Leitsatz?** Wer Kompromisse macht, bekommt nie das, was er wirklich will.

✶ Gasser Harald Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Abteilung Vermögensverwaltung. Tätig bei: Die Erste österreichische Sparcasse AG., 1010 Wien, Habsburgerg. 2. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1948, Aifersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eva. Hobbies: Radfahren, Reiten, Lesen, Musik.

● Karriere

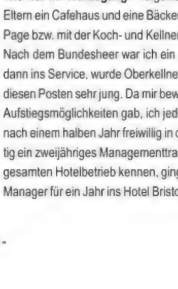
Wie war Ihr Werdegang? Nach der Mittelschule in Kärnten studierte ich Volkswirtschaft in Wien und arbeitete bis 1989 im Wertpapierbereich

in der Länderbank. Zunächst als Aktienhändler an der Wiener Börse, dann im internationalen Rentenhandel, baute eine Salesgruppe auf, arbeitete ein halbes Jahr in London und übernahm nach meiner Rückkehr nach Wien eine Aktiengruppe. Danach wechselte ich zur Kapitalanlagegesellschaft der Erste Bank und managte bis 1996 als Prokurist die Rentenfonds und bin seit damals Leiter der Vermögensverwaltung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Von der Bank wird als Erfolg gewertet, wenn ich bei meinen Tätigkeiten in der Bank Gewinn mache. Das ist nicht meine persönliche Vorstellung, aber die Forderung der Bank, die sie an meine Abteilung stellt. Für mich ist Erfolg, wenn ich bis zu meinem 60. Lebensjahr noch meinen Job ausüben kann. Die Anforderungen, die an mich und meine Gruppe gestellt werden, werden durch die Konkurrenz immer härter, die Umstellungen im Bankenbereich immer größer und Personen ungeachtet ihrer Erfolge auf andere Positionen geschoben. Das ist in den USA und in Deutschland längst üblich und wird auch bei uns so werden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine gute Mitarbeitermannschaft, welche die von mir gestellten Aufgaben zu meiner vollen Zufriedenheit und mit viel Freude erfüllt, wobei ich aber die Rahmenbedingungen so schaffe, daß mein Team mit vollem Engagement arbeiten kann. In unserem Beruf spielt Wissen und Vertrauen in Personen eine große Rolle. Man darf kein Hektiker sein, muß ruhig sein und Durchsetzungsvermögen haben. Ebenso gehört ein bißchen Glück dazu. Ich bin zäh und ausdauernd. Analytisches Denken und Organisation sind wie in jedem Betrieb sehr wichtig. Meine Frustrationsgrenze, die ich bereits als Händler kennenlernte, ist sehr hoch, und ich blicke eher nach vorn als zurück. Die Beziehung zu meinen Mitarbeitern ist mir am wichtigsten. **Welche Kriterien müssen Mitarbeiter erfüllen?** Die erste Voraussetzung ist Loyalität ihrem Arbeitsplatz gegenüber, was aber nicht heißt, daß sie bedenkenlos alles befolgen müssen und nicht kritisch sein können. Kritik ist durchaus üblich. Die persönliche Beziehung ist für mich ausschlaggebend, wobei die Hierarchie relativ locker ist und ich ohne Befehlston meine Vorgaben machen kann. Mathematische und EDV-Kenntnisse stehen im Vordergrund, fachliches Wissen muß man ohnehin mitbringen. Bis vor einiger Zeit war Flexibilität und relativ großes Allgemeinwissen notwendig, heute hat sich das Wissen sowohl produkt- als auch EDV-mäßig extrem spezialisiert. 100-prozentige Einstellung auf den Kunden und optimale Beziehung zu ihm sind Voraussetzungen, ihm sein persönliches Portfolio zusammenzustellen, mit dem sowohl er als auch wir zufrieden sein können. Richtiges Hinhören, das aber nur bei Marktverständnis möglich ist, sollten auch die Mitarbeiter beherrschen. Mitarbeiterführung nimmt 30 Prozent meiner Arbeit in Anspruch. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ich komme aus einer sehr armen Familie, mein Vater ist früh gestorben und meine Mutter hat zwei Kinder allein aufgezogen und studieren lassen. Ich habe mir aber alles selbst erworben und sehr früh Selbstverantwortung gelernt. Ich empfinde meine jetzige Ehe als den Hintergrund, den ich brauche, um vieles zu überwinden. Dieser Rückhalt ist wichtig, um sich selbst zu motivieren und Kraft für die täglichen Anforderungen zu schöpfen. **Ist Anerkennung wichtig?** Anerkennung von außenist ebenso wichtig wie von der eigenen Familie. Kritik und Lob müssen ehrlich sein. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Wenn ein Problem auftaucht, lasse ich es kurz liegen, suche nach den Ursachen und löse es mit den Betroffenen auf analytische und sachliche Weise. Größere Probleme, die sich über einen längeren Zeitraum hinziehen, sind belastend, weil Kunden davon betroffen sind. **Ihre Ziele?** Ich kann meine Ziele nur auf diese Abteilung konzentrieren, teilweise werden sie auch vorgegeben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Beziehung zu meiner Frau, aus der Natur und dem Radfahren. Für mich ist Freizeit ein wesentlicher Faktor. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept lautet grob umschrieben so, daß ich in jedem Job, den ich ausgeübt habe, versuchte, das beste zu machen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Erfolg kann nur aus einem selbst kommen. Wenn jemand Erfolg haben will, muß er die nötigen - sowohl menschlichen als auch intellektuellen - Voraussetzungen haben. Beide müssen miteinander harmonieren. Menschen nicht auf die Seite schieben, nur um selbst an vorderster Stelle zu stehen.

✱ Gasteiner Franz



● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Courtyard Linz Marriott., 4020 Linz, Europapl. 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1965, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Marco (1990) und David (1994). Mitgliedschaften: Tourismusclub Ska°l, F & B Managerclub Wien, Hobbies: Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Aufgewachsen bin ich in Ternitz, wo meine Eltern ein Cafehaus und eine Bäckerei hatten. Mit 15 Jahren fing ich als Page bzw. mit der Koch- und Kellnerlehre im Hotel Imperial in Wien an. Nach dem Bundesheer war ich ein Jahr in der Küche tätig, wechselte dann ins Service, wurde Oberkellner und war damals mit 23 Jahren für diesen Posten sehr jung. Da mir bewußt war, daß es hier keine weiteren Aufstiegsmöglichkeiten gab, ich jedoch weiterkommen wollte, ging ich nach einem halben Jahr freiwillig in die „Abwasch" zurück um gleichzeitig ein zweijähriges Managementtraining zu absolvieren. Ich lernte den gesamten Hotelbetrieb kennen, ging als Food and Beverage Assistent Manager für ein Jahr ins Hotel Bristol, wechselte anschließend für zwei

Jahre als F & B Manager ins Hotel Ramada und wurde dann stellvertretender Generaldirektor. In dieser Funktion lernte ich sehr viel, da ich der jüngste Abteilungsleiter war und gleichzeitig Stellvertretender Direktor. Ich mußte sowohl als Kollege als auch als stellvertretender Vorgesetzter mit zum Teil wesentlich älteren Mitarbeitern umgehen. Hier lernte ich viel Diplomatie und den Umgang mit Menschen. Im Februar 1996 wechselte ich dann ins Hotel Ramada (dzt. Courtyard Marriott) Linz als Generaldirektor.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man besser ist als andere. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Meine Ausbildung, ich bin nicht wirklich auf allen Gebieten Spezialist, aber ich kenne den gesamten Hotelbetrieb, was sehr wesentlich im Umgang mit Mitarbeitern ist. Es wird mir nachgesagt, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann, ganz gleich ob sie gleich- oder höhergestellt bzw. unterstellt sind. Ich habe dabei keine Probleme, keine Feinde, rede gern und viel, habe Freude an der Kommunikation und Diskussion, es soll nichts im Raum stehenbleiben - unterschiedliche Meinungen gehören ausdiskutiert. Dazu gehören Offenheit und Ehrlichkeit. Nein sagen lernen und können ist wichtig. Fachliche Grundlage muß vorhanden sein, Freude am Beruf und ein gewisser Ehrgeiz. Ich wußte bereits mit zehn Jahren, daß ich Koch werden will, mit 23 Jahren hatte ich mein Privatleben bereits genossen und wollte weiterkommen. Ich wollte immer der beste sein, ohne rücksichtslos zu sein. Ein bißchen Glück gehört zu jedem Erfolg, ebenso Zielsetzungen, die realistisch und in absehbarer Zeit zu erreichen sind. Erkennen von Trends, Einstellen auf junge Leute und deren Bedürfnisse und dementsprechende Abstimmung unserer Produkte. Sehr wichtig in Linz ist auch, daß ich präsent bin. Jedes Gespräch ist ein „salescaller" Verkaufstermin, auch wenn man nicht über das Geschäft spricht. Wichtig ist nicht verkaufen, sondern dafür sorgen, daß die Leute mich und das Hotel im Gedächtnis behalten. Die Arbeit muß Spaß machen, man darf sie nicht als Job sehen, muß darüber hinaus gehen - es als Hobby betrachten. Ich bin eine Kämpfernatur „business is not war", aber im Hinterkopf doch. Verantwortung zu tragen macht mir Spaß, dies war schon in meiner Kindheit so. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Vergleich zu Gleichaltrigen, ja. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Erfolg?** Sie sind das wichtigste Potential. **Welche Voraussetzungen müssen diese mitbringen?** Freundlichkeit, alles andere ist erlernbar. Kollegiales Verhältnis und mit ihnen zu sprechen ist wichtig, ebenso Motivation durch Belohnung. Sie sollen sich mit der Firma identifizieren bzw. für mich und sich selbst gute Arbeit erbringen. Schwierigkeiten werden sofort gelöst. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Schwierigkeiten betrachte ich als Herausforderung, sonst würde es langweilig werden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** In meiner Position erwarte ich es mir nicht mehr. Ich muß mich selbst motivieren. **Ist die Familie für den Erfolg wichtig?** Natürlich, wenn es hier Probleme gäbe, wäre der Kopf für die Arbeit nicht frei. Man soll die Familie nicht für den Job riskieren. **Hatten Sie Vorbilder?** Nur im negativen Sinn - ich habe gesehen, wie ich nicht werden will, bzw. wie ich etwas nicht machen möchte.

✱ Gasz Angelika Dipl. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Tätig bei: ASPERS, Betriebsberatung und Datenverarbeitung GesmbH., 1010 Wien, Franz Josefs-Kai 65. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1953. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Lesen, Theater, Konzerte, Freundeskreis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Eltern ermöglichten mir eine ausgezeichnete Ausbildung. Ich war schon in der Schule in Mathematik und Naturwissenschaft sehr gut, wußte aber nach der Matura nicht, was ich studieren sollte. Durch Zufall fiel mir das Vorlesungsverzeichnis der Technischen Universität in die Hand, in der eine neue Studienrichtung präsentiert wurde. Das war eine Kombination aus Mathematik, Physik und Programmieren, die mich ansprach. Ich brauchte für das Studium sechs Jahre. In den letzten Jahren studierte ich parallel an der Universität Wien Betriebsinformatik, weil ich mit den wirtschaftlichen Kenntnissen ausgerüstet sein wollte. 1977 beendete ich meine Studien und bekam fünf Angebote von diversen Firmen, ging aber meinen eigenen Weg und fing bei einem Computerhersteller an, bei dem ich in der inneren Verwaltung mitarbeitete. Durch Zufall traf ich auf der Straße einen Assistenten der Technischen Universität, der sich mit einem Großprojekt beschäftigte und Leute suchte. Ich nahm sein Angebot wahr. Wir gründeten eine Arbeitsgemeinschaft mit vier Partnern. Im Jahre 1980 reduzierte sich die Zahl der Partner auf zwei.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn man diesen Begriff relativ betrachtet, dann ja, obwohl mir bewußt ist, daß es viele gibt, die für meine Empfindung erfolgreicher sind. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Summe von verschiedenen Komponenten. Finanzielle Sicherheit, persönliches Umfeld, kulturelle Ambitionen und der Freundeskreis. Kurz gefaßt, daß man das Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten kann. Erfolg bedeutet eine konstante Kundenbindung. Wir können mit Zufriedenheit feststellen, daß uns der Kunde, mit dem wir das Geschäft begonnen haben, immer noch die Treue hält. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine gute Ausbildung, die Bereitschaft, sich weiter zu bilden, ein überdurchschnittliches Engagement, welches man richtig einsetzen muß. Damit meine ich, daß man Fingerspitzengefühl entwickeln muß, um herauszufinden, wann es sich lohnt, mehr Zeit in die Arbeit zu investieren, unter Umständen auch am Wochenende zu arbeiten. **Wie begegnen Sie Problemen?** Zuerst erkennen, dann direkt angehen, sei es auch ein unangenehmes Problem. Oft löse ich es alleine, manchmal diskutiere ich es mit den Mitarbeitern aus. Die Probleme des Unterneh-

mens bespreche ich mit meinem Partner. **Wie gehen Sie mit den Mitarbeitern um?** Teamorientiert. Wir sind ein kleines Team, und wir treten als Gruppe auf. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Wenn ich zu den Kunden gehe und sehe, daß es mit einem EDV-System, das von mir stammt, erfolgreich gearbeitet wird oder wenn Kunden, die einen „Seitensprung" gemacht haben, reumütig zurückkommen und die Zusammenarbeit wieder aufnehmen wollen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Entspannungsphasen, in denen ich das machen kann, was mir Spaß macht. **Menschen die Sie prägten?** Natürlich meine Eltern aber auch mein erster Mann. **Ihre Lebensdevise?** Hilf dir selbst, dann hilft dir Gott.

✶ Gehrer Elisabeth, Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Unterrichtsministerin. Tätig bei: Unterrichtsministerium., 1010 Wien, Minoritenpl. 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Kinder: Michael, Stefan und Christian; Enkel: Karl Stefan.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Familie übersiedelte 1949 nach Innsbruck. Nach Abschluß des Gymnasiums und der Lehrerbildungsanstalt in Innsbruck unterrichtete ich von 1961 bis 1964 in Hart im Zillertal, war also mit 19 Jahren bereits auf mich alleine gestellt. Anschließend war ich zwei Jahre an der Volksschule Lochau. Seit 1964 bin ich mit Fritz Gehrer verheiratet. Ich bin Mutter dreier erwachsener Söhne. 15 Jahre lang war ich Hausfrau und immer in der Pfadfinderbewegung, vor allem in der Führerbildung, tätig. Es war eine sehr lehrreiche Zeit in den Bereichen offene Arbeit, Management und Organisation. Nächtelange Diskussionen mit Jugendlichen über Zukunftsvisionen lehrten mich, offen für Entwicklungen zu sein. Das lernte ich bei den Pfadfindern. Ich erwägte zu diesem Zeitpunkt nie, Politikerin zu werden. Eigentlich wollte ich zurück in die Schule. Mein Mann, damals Direktor des Raiffeisen-Rechenzentrums, ermöglichte mir auch an Wochenenden meine Tätigkeit für die Pfadfinder. Von einem Freund wurde ich gefragt, ob ich nicht kandidieren wolle und so, fast aus einer Laune heraus, kandidierte ich als bis dato Nicht-Mitglied der ÖVP. 1980 wurde ich zur Stadträtin für Musikschulwesen und regionale Zusammenarbeit in der Landeshauptstadt Bregenz gewählt. 1981 übernahm ich den Vorsitz der Regionalplanungsgemeinschaft Bodensee, 1986 gründete ich das Vorarlberger Musikschulwerk. 1983 übernahm ich das Amt der Ortsobfrau der Frauenbewegung in Bregenz und wurde 1989 Klubobfrau des ÖVP-Stadtvertreterklubs in Bregenz. 1984 zog ich in den Landtag , 1989 wurde ich zur Vizepräsidentin des Vorarlberger Landtags bestellt. 1994 wurde ich Landesleiterin der Frauen in der ÖVP. 1990 wählte mich der Landtag in die Vorarlberger Landesregierung. Meine Zuständigkeit lag in den Bereichen Schule, Weiterbildung, Wissenschaft, Frauen, Jugend, Familie, Gemeindeentwicklung und Entwicklungshilfe. Meine Funktion als amtsführende Präsidentin des Landesschulrates übte ich zusätzlich aus. Das Amt der Landesrätin übernahm ich als erste Frau. Am 4.Mai 1995 wurde ich zur Bundesministerin für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten ernannt. Einige Monate später, also im Herbst 1995 wurde ich auch Bundesobmann-Stellvertreterin des ÖAAB. Die neuerlich Angelobung vom Bundespräsidenten zur Bundesministerin erfolgte für das Kabinett Vranitzky V.

● Zum Erfolg

Was ist für Erfolg ausschlaggebend? Ich glaube, was man sagen muß, ist „Ja oder Nein". Nicht „Njein". Ich habe diese Karriere nicht angestrebt. Man muß sich auch als Frau zutrauen, Dinge gleich gut zu machen wie Männer, wenn nicht besser. Man muß wagen, über jedes „Wenn und Aber" zu springen und dann, sicher mit entsprechenden Fähigkeiten, die Dinge anpacken. Probleme muß man als Herausforderungen sehen und überlegen, ob man diese Herausforderungen annehmen kann. Positiv denken und Dinge anpacken. Auch die Gefahr, sich hinter pseudodemokratischen Prozessen zu verstecken, ist in der Politik sehr groß. Ich meine, daß Entscheidungen sicher im Hinblick auf den Volkswillen oder Gremialwillen getroffen werden müssen, aber hinter der Entscheidung muß man selbst auch stehen können. Ich überlege mir, und das habe ich gelernt, im voraus, was ich zu sagen habe, und das sage ich dann auch. Und zwar nicht als letzte, sondern als erste. Wichtig ist es auch, Fehlschläge zu hinterfragen und daraus zu lernen. **Was hat Ihr Selbstbewußtsein geprägt?** Ich war zwar ein schüchternes Kind, aber als Lehrerin, die mit 51 Kindern konfrontiert war, mußte ich mich auf die Beine stellen, um nicht unter die Räder zu kommen. Im Dorf ist die soziale Rangordnung folgendermaßen: Bürgermeister, Pfarrer und dann der Lehrer. Aber das war kein Grund für mich, diesen Beruf anzustreben. Ich konnte mir ebenso vorstellen, Bäuerin zu werden, wenn ich den richtigen Partner dazu gefunden hätte. Ich denke, man ist im Leben vielen Herausforderungen gewachsen, wenn man will. Wenn ich noch einmal auf die Welt komme, dann werde ich entweder Hüttenwirt, Bergführerin oder Querflötenspielerin in einem philharmonischem Orchester (ich habe auch Orgel, Klavier und Flöte gelernt). **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist, die Dinge, die man übernommen hat, halbwegs gut über die Bühne zu bringen. Ich möchte nicht Dinge übernehmen, an denen ich scheitere. Die eigenen Fähigkeiten zu kennen, ist ein wichtiger Punkt. Ich würde z.B. ablehnen, Bundeskanzlerin zu werden. Man muß nicht immer noch mehr erreichen. Nach meinem derzeitigen „Job" werde ich nach Vorarlberg zurückgehen und mein Haus umbauen. **Warum haben andere Sie gebeten, diverse Posten zu übernehmen?** Das hat sich ergeben, und ich habe es eben probiert. Vielleicht, weil ich lernbereit und durchsetzungsstark bin. 1989 kam ich in den Landtag, weil auch die Vorarlberger es sich nicht mehr leisten konnten, keine Frau im Landtag zu haben. Der damalige Landesstadtrat Herr Gratzer ging als Bürgermeister nach Bregenz, daher war ein Regierungsposten

frei. Der damalige Landeshauptmann wollte einen Mann dafür haben und zwar einen Wissenschaftler aus Heidelberg, der Vorarlberger war. Der hatte bereits zugesagt, wollte aber parallel die Funktionen eines Professors und eines Landesrates ausüben, was natürlich nicht möglich ist. In der Folge kam der Landeshauptmann an mir nicht mehr vorbei. Daher wurde ich Landesrätin für Bildung, Jugend, Frauen, Energiesparen, Wissenschaft und Volkskultur. **Wie fiel die Entscheidung, Ministerin zu werden?** Ich wurde dreimal gefragt, ob ich nicht Ministerin werden wollte. Ich wollte aber nichts Soziales machen, Das ist so rollenkonform. Warum sollen immer Frauen Soziales machen? Das könnten doch ruhig einmal die Männer machen. Familienministerium, Umweltministerium - das wurde ich alles gefragt. Ich lehnte immer sehr deutlich ab. Irgendwann fragte mich dann Wolfgang Schüssel, ob ich nicht das Unterrichtsministerium leiten wolle, und wieder sagte ich nein, obwohl es mir natürlich peinlich war. Mocks Anfrage lehnte ich ab, auch Rieglers, allmählich wurde es unangenehm. Nach dem Grund gefragt, sagte ich, daß das Abzupfen der Blätter meiner Gerbera eben ein Nein zum Ergebnis hätte. Nach einem Verweis zur Ernsthaftigkeit beharrte ich aber dennoch, daß ich nicht wolle. Mittwoch darauf stand in den Zeitungen noch immer, daß ich die neue Unterrichtsministerin würde. Es war mir wirklich sehr unangenehm, und insgeheim wußte ich, daß ich bei einer neuerlichen Frage nicht noch einmal widerstehen könnte. Abends läutete das Telefon, Wolfgang Schüssel war am Apparat, und ich brachte nur mehr vor, mit meinem Mann sprechen zu müssen. Obwohl man solche Entscheidungen natürlich selbst treffen muß! Die Gedanken anderer kann man sich anhören, aber entscheiden muß man selbst. Am nächsten Tag um 7.45 rief ich also Wolfgang Schüssel an, sagte zu und erhielt sofort eine Terminzuteilung für den nächsten Tag um 9.00 in Wien. Das war´s. **Ein Tip für angehende Politiker?** Politik muß man als Arbeit für die Gesellschaft und Gemeinschaft ansehen. Wenn es keine Politiker gäbe, gäbe es keine Demokratie. Es sollte jeder seine politischen Möglichkeiten wahrnehmen, zumindest die des Wahlrechtes. Wer nicht mitbestimmt, über den wird bestimmt. Auch in der Politik muß man sein Handwerk lernen. Je anspruchsvoller die politische Aufgabe ist, desto höher ist für Quereinsteiger die Gefahr des Scheiterns gegeben. Man braucht dann einfach Kenntnisse in den Bereichen offene Planung, Einbindung von Gruppen und Kommunikation. Deswegen kann man ein politisches Gremium nicht wie ein Manager führen. Das Heer der Freiwilligen (Unentgeltlichen) benötigt Motivation. Weiters sollte man nicht verbissen versuchen, Positionen zu erreichen, sondern die Aufgabe bestmöglich erfüllen. In der Politik kann man nichts erzwingen, man sollte auch wieder loslassen können. Gute Politik braucht eine gewisse Kontinuität. Damit meine ich, daß man 2 Funktionsperioden braucht, um etwas umzusetzen. Man sollte aber nicht eine Position abonnieren. Wer Menschen nicht mag, der sollte aufhören, Politik zu machen. Wichtig ist es , eine einfache Sprache zu sprechen, die die Menschen anspricht. **Vorbilder?** Der Landeshauptmann von Vorarlberg . Dr. Martin Purtscher, dessen ungeheures Engagement seine Politik vom Gemeindevertreter an in verschiedensten Bereichen geprägt hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus seltenen freundlichen Briefen, motivierten Mitarbeitern und einem bescheidenen Freundeskreis, vor allem in Vorarlberg. Ich brauche auch keine Ruhe zur Erholung - Faulenzen oder die Seele baumeln zu lassen ist für mich nicht notwendig. Meine Familie behauptet sogar, ich mache Urlaubsstreß, weil ich möglichst viel sehen will. **Welche Bedeutung hat die Musik für Sie?** Ich halte Musik für einen wesentlichen Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Ich glaube, daß Menschen, die Musik machen, kreativer sind und unterschiedliche Bezugssysteme besser in Verbindung bringen können. Das klassische Beispiel ist ja die Aufgabe des Archimedes, das Volumen einer Krone zu berechnen. Es ist nachgewiesen, daß Synapsen sich bei musizierenden Menschen schneller bilden und daß daher außergewöhnliche Lösungen auch im kognitiven Bereich besser und schneller gefunden werden. Daher sind mir die darauf abzielenden Programme in den Schulen ein besonderes Anliegen. **Ihre Ziele?** Ein neuer Lehrplan, mehr Autonomie für die Schulen, Ausgliederung der Museen und vieles andere. Für mich ist ein vorrangiges Ziel, dezentrale Schuleinheiten zu schaffen, die durch ein hohes Maß an Eigenverantwortung geprägt sind. Und in diesem Zusammenhang ist natürlich auch eine neue Kontrollkultur wichtig, um sicherzustellen, daß dezentral verwaltete Mittel auch sachgemäß verwendet werden. Bei 6.600 Schulen und 120.000 Lehrern ist das natürlich kein kurzfristiges Projekt. Vor allem das neue Denken der Eigenständigkeit bei den Beteiligten durchzusetzen, ist ein langfristiger Prozeß. **Sind das Themen für Ihren Lehrplan?** Im neuen geplanten Lehrplan ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen vorgesehen, also: Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Konfliktlösung, Präsentation von Projekten, Mehrsprachigkeit, usw. Was haben Sie Ihren Kindern für die Karriere mitgegeben? Eine gute Ausbildung. Auch Empfehlungen für Branchen oder Berufe? Nein, Lebensentscheidungen muß jeder selbst treffen. Auch bei Personalentscheidungen bin ich natürlich diversen Objektivierungsverfahren gegenüber aufgeschlossen, aber zwischen den letzten 3 muß ich wählen dürfen. Es nützt mir der gebildetste Mitarbeiter nichts, wenn ich persönlich mit ihm nicht harmoniere. Ich treffe auch keine Personalentscheidungen über Hierarchien hinweg, da ja andere dann mit diesen MitarbeiterInnen leben müssen.

✶ Geirun Tino Mag.

● Steckbrief

Beruf: Regisseur. Funktion: Theaterleiter. Tätig bei: Pygmalion Theater., 1080 Wien, Alserstr. 43. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1950, Rumänien. Schöpferische Akte: Über 40 Theaterinszenierungen. Hobbies: Mein Beruf ist meine Leidenschaft.

● Karriere

Was ist wesentlich für Ihren Wer-

degang? Ich besuchte die Kunstakademie für Theater und Film in Bukarest und schloß 1974 mit Diplom ab. 1985 übersiedelte ich nach Wien und eröffnete im gleichen Jahr die Schauspielschule Pygmalion und 1995 das Theater Pygmalion. Somit bin ich heute Inhaber und künstlerischer Leiter beider Institutionen. Die Schauspielschule umfaßt zur Zeit 50 Schüler, der Schwerpunkt liegt in der Methode des Unterrichts, nämlich nach Brecht, das ist österreichweit einzigartig. Das Theater ist künstlerisch orientiert, nicht nach einer Thematik oder schauspielerischen Methode, eher ein Theater für Debutanten. Es ist eine Art Verbindung zur Schule, die junge Talente fördert und den Bekanntheitsgrad der Künstler steigert. Auch Schauspieler, die in großen Rollen wieder einsteigen wollen, bekommen im Theater Pygmalion die Möglichkeit dazu. Die dritte Sparte sind jene Schauspieler, die den Beruf verloren haben. Diese Energiequellen binden wir in unsere Programme ein. Nebenbei bin ich Dozent an der Akademie für Theater und Film in Bayern.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Als ich von Rumänien nach Wien kam, war ich sehr unangenehm überrascht, daß die meisten Schulen eine russische Lehre anwendeten. Ich bemerkte eine Lücke, und meine Bestrebung ging dahin, eine Spezifität neu zu definieren und eine kultivierte emotionale Sprache auf die Bühne zu bringen. Ich wollte keinen örtlichen Import fern jeglicher Aktualität. Daher ist meine Schule Brecht-orientiert, die Lehre ist eine moderne, die in starkem Zusammenhang mit der Sensibilität unserer Zeit steht. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg ist, wenn es gelingt, sich dort zu kratzen, wo es juckt!

Wie lauten Ihre künftigen Ziele? Eine gewisse strukturierte, schauspielerische Theorie sollte auch in Österreich Fuß fassen. Dies ist mein Ziel und gleichzeitig meine Vision. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Überzeugung. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Absolute Priorität hat die Ausbildung - nicht ausschließlich berufsorientiert. Diese ist parallel zu setzen mit einer Vision, gepaart mit innerer Disziplin, die uns dort hin bringt, Emotion und geistige Ebene zu einer Einheit werden zu lassen. Zerrissenheit schadet der Energie und hemmt den Erfolg. **Was verstehen Sie unter Mißerfolgen?** Mißerfolg ist die Frage der Ansicht. Wenn ein Betrug der Vision vorliegt, muß man den Versuch der Wiedergutmachung starten und umsteigen. **Leben Sie nach einem Motto?** Ich las dieses Motto vor Jahren und betrachte es als zynische Aussage. „Iß Scheiße - 3.000 Billionen Fliegen können sich nicht irren!" (über die Kraft der Masse).

✱ Geischläger Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Elektromechaniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: W. Geischläger Ges.m.b.H. Licht + Glas + Kunst., 1030 Wien, Haidingerg. 27. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1959. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Hobbies: Skifahren, Segeln, Motorradfahren, da dies Kraftquellen für mich sind. Ich rate jedem Unternehmer, ein Hobby zu praktizieren, denn in der Pension ist es meist zu spät.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL (Fachrichtung Maschinenbau) und wechselte nach einem Jahr in die Fachschule für Mechanik, welche ich als Mechaniker abschloß. Danach war ich in einer Leasingfirma als technischer Zeichner tätig. Dann folgte ein kurzer Aufenthalt in der BRD, und nach meiner Rückkehr besuchte ich ein Jahr das TGM. Ich trat bei der Firma Hahn & Kolb als Assistent für die Bereiche Vertrieb und Service ein. Während dieser Zeit machte ich die Meisterprüfung als Elektromechaniker. In diesem Unternehmen war ich fünf Jahre tätig, zuletzt als Serviceleiter. Während dieser Jahre lernte ich sehr viel. Schließlich wechselte ich in ein Unternehmen, welches Gabelstapler verkaufte und war ein halbes Jahr im Verkauf tätig. Nach reiflichen Überlegungen und Gesprächen mit meinem Steuerberater tat ich im August 1990 mit einem Elektroinstallationsunternehmen den Schritt in die Selbständigkeit. Ich war auf mehreren Messen präsent und hatte bis dahin kein eigenes Geschäftslokal. 1991 fand ich ein Geschäft und eröffnete es. Meine Gattin arbeitete ab diesem Zeitpunkt im Unternehmen mit, und ich hatte auch bereits einen Arbeiter in der Werkstätte. Inzwischen mußte ich das Geschäftslokal vergrößern und auch das Lager fertigstellen, bis alles meinen Vorstellungen entsprach.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Einerseits bedeutet es Erfolg, daß ich Produkte entwerfe und erzeuge, die auf einem hart umkämpften Markt auch gekauft werden, was schließlich Befriedigung bei mir auslöst. Andererseits freut es mich, daß die vorhandenen Räumlichkeiten meinen Vorstellungen entsprechen und auch die inneren Abläufe im Unternehmen verbessert werden konnten. **Gab es Rückschläge?** Kleinere Rückschläge gibt es immer wieder, nämlich dann, wenn ich neue Wege gehe. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Erziehung, da meine Eltern auch selbständig waren und ich damit von klein auf konfrontiert wurde. Auch die persönlichen Erfahrungen sind hier von Bedeutung. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Man muß täglich Kompromisse suchen und finden, also zwischen Familie, Beruf und sich selbst. Dies ist naturgemäß nicht einfach. Hier ist Fingerspitzengefühl gefragt. Als Vorteil sehe ich an, daß sich Geschäft und Wohnung unter einem Dach befinden, denn dies schätzen sowohl meine Kinder als auch ich. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zielstrebigkeit, Optimismus und persönlicher Einsatz, welcher durch nichts zu ersetzen ist. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, weil ich auf das Erreichte stolz bin und mit meiner Familie gut lebe.

Gab es Vorbilder? Nein, ich glaube, ich bin mit der Aufgabe gewachsen. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz um?** Konkurrenz belebt das Geschäft. Wichtig ist für mich, daß man den Kunden Sicherheit und Kompetenz vermittelt. Ein sicheres Auftreten und ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen ist hiefür wesentlich. Primär geht es mir dar-

Copyrighted material

um, die Kundenbedürfnisse zu befriedigen. Wir sind ein kleines Unternehmen und können somit sehr schnell auf die Kundenbedürfnisse reagieren. Ich bin auch in der Lage, prompt und jederzeit zu liefern. **Wie kommt man zu Stammkunden?** Hier ist eine professionelle Betreuung notwendig, und man darf den Kunden nicht im Stich lassen. Jeder Kunde wird so beraten, daß er gerne wiederkommt. Dies ist die Basis für Stammkunden.

✶ Geppert Walter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger., 1030 Wien, Kundmanng. 21-23. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1939, Wien. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachbücher und Artikel zu den Themen soziale Sicherheit, Sozialpolitik, Kranken- und Pensionsversicherung, Prävention, Arbeitnehmerschutz, Mitbestimmung, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Leih- bzw. Zeitarbeit. Hobbies: Radfahren, Wandern, Lesen (moderne Geschichte), klassische Musik, Jazz und Austria-Wien-Fußballfan.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte zuerst meine Lehr-, danach meine Gesellenzeit als Dreher und besuchte die Berufsschule für Dreher und Werkzeugmacher. Ab 1954 war ich Jugendfunktionär der Gewerkschaft für Metall-Bergbau-Energie. 1957 legte ich die Facharbeiterprüfung für Dreher ab. 1959-60 absolvierte ich die Sozialakademie der Arbeiterkammer Wien. Ab 1961 arbeitete ich beim Landesarbeitsamt in Wien. Von 1962 bis 1985 bin ich in der Arbeiterkammer Wien tätig gewesen. 1972 legte ich die Berufsreifeprüfung ab, und 1979 promovierte ich zum Dr. jur. 1985 bis 1991 war ich Generaldirektorstellvertreter im Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; seit 1988 bin ich Mitglied des Vorstandes (jetzt Kuratorium) des Fonds Gesundes Österreich (Präventionseinrichtung). Von März 1989 bis Ende 1990 war ich Bundesminister für Arbeit und Soziales. 1989 wurde ich auch Präsident des Anton Proksch Instituts (Stiftung „Kalksburg"). Seit 1991 bin ich Generaldirektor des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger.

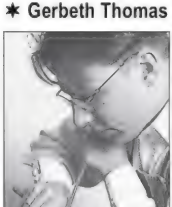
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Aus persönlicher Sicht sehe ich als Erfolg nicht nur das Erreichen der sich selbst gesteckten Ziele an, wie beispielsweise im zweiten Bildungsweg eine akademische Karriere zu beschreiten, sondern auch Ideen und Vorstellungen ins Blickfeld rücken zu können. Erfolg ist aber auch, von der Gesellschaft anerkannt zu werden und, wie in meinem Fall, zu höheren Ämtern berufen zu werden. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich bin ein sehr wertbezogener Mensch und glaube, daß das ganze gesellschaftliche Leben einschließlich der Fachtätigkeit Fixierungen hervorbringt. Ich fühle mich in erster Linie als Diener, also den Menschen helfend und nicht als einer, der lediglich Karriere machen will bzw. eine bestimmte Position anstrebt. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Nach der Überwindung der Nachkriegsprobleme bin ich vom erlernten Beruf in die Verwaltung gewechselt. Ich habe geglaubt, daß ich hier mehr leisten kann und deshalb diese Entscheidung gefällt. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich sehe es als Erfolg an, als „normaler Mensch" aus der Masse heraustreten zu können, bestimmte Positionen wahrnehmen und sichtbar in den vorderen Reihen stehen zu können. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich bin ein teamorientierter Mensch und glaube, man kann nur dann seine Ziele verwirklichen, wenn man über entsprechende Mitarbeiter verfügt und die Zielrichtung stimmt. Ich schätze aber auch Widerspruch und andere Auffassungen, da ich gerne Zweifler und Skeptiker überzeuge.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich veröffentliche z.B. bei Aufsätzen und Projekten, die ich mit Mitarbeitern gemeinsam mache, auch sie als Schaffende. **Welche Rolle spielt die Familie?** Aufgrund meiner eigenen Erfahrungen und Entwicklungen weiß ich, es kann nur partnerschaftlich funktionieren. Der Ehepartner muß bereit sein, den anderen, der jetzt die Chance zur Entwicklung hat, zu unterstützen. Dies ist eine tagtägliche Auseinandersetzung, die mit Verzichten, aber auch mit Vorteilen beider Partner verknüpft ist. Da kommt man leider aber erst später drauf. Andererseits bedauere ich es, daß meine Kinder in der Partnerschaft etwas zu kurz gekommen sind und ich hier manches versäumt habe. Gleichzeitig hoffe ich aber, daß mir dies meine Kinder bereits verziehen haben. Erfolg gibt es in familiärer Sicht nicht in hierarchischen Ordnungen, sondern nur in harmonischen Partnerschaften. Oft muß man zwischen „alleine an der Spitze stehen" oder der Familie entscheiden. **Woher erhalten Sie Feedbacks?** Aus der Diskussion. Sie ist abhängig von der Bereitschaft zu reden. Dies kann man nicht erzwingen. Ich glaube aber, daß das Feedback immer mit der Sache zu tun hat und nicht mit der Person. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Anerkennung freut mich wie jeden anderen Menschen auch. Ich wäge immer wieder ab, zu welchem Anlaß wer Anerkennung ausspricht. Ich möchte mich immer in den Spiegel sehen und sagen können, das bin noch ich. Mich drängt es nicht zu den Medien, um als Person in Erscheinung zu treten, sondern ich möchte etwas von der Sache transportieren. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Kraftschöpfen ist für mich eine Sache des Haushaltens. Entspannung im Urlaub gibt mir Kraft, ebenso wie die Unterstützung meiner Familie. **Leben Sie nach einem Motto, oder haben Sie ein Vorbild?** Während der Zeit in der Jugendbewegung wurde mir bewußt, welche Veränderungen in der Gesellschaft vorgehen, welche Werte meinungsbildend sind. Das war für mich mitausschlaggebend, einen Berufswechsel im zweiten Bildungsweg vorzunehmen. **Welchen Ratschlag möchten Sie gerne der nächsten Generation mitgeben?** Für mich ist entscheidend, nicht von vorn herein eine Karriere anzustreben, sondern mit Handlungen zu zeigen, daß man auch für Höheres in Betracht kommt. Das hängt natürlich von Anerkennung und der Umgebung ab. Ich glaube, daß dies der richtige Weg ist, denn auch damit kann man seine eigene Entwicklung steuern.

Copyrighted material

✱ Gerbeth Thomas M.



● Steckbrief

Beruf: Bogenmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Thomas Gerbeth Bogenmachermeister., 1020 Wien, Rembrandtstr. 19/8. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1968, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Anke. Kinder: Theresa-Sophie (1998). Schöpferische Akte: Fachwörterbuch des Streichinstrumentenhandwerks (englisch/deutsch, deutsch/englisch). Mitgliedschaften: Verband der deutschen Geigenbauer und Bogenmacher e.V. (seit 1998 Vorstandsmitglied und Schriftführer), Verband österreichischer Geigenbauer. Hobbies: Neue Medien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Daß die Musik im weitesten Sinne mein Leben bestimmen würde, war mir in die Wiege gelegt. Als Sohn einer Musikerfamilie im ehemaligen Ostberlin aufgewachsen - der Vater ist Solo-Oboist an der Komischen Oper Berlin, die Mutter lehrte freiberuflich Gitarre - verbrachte ich einen Teil meiner Kindheit in Konzertsälen und Opernhäusern. Die Harmonie des schönen Klanges weckte bereits mit vier Jahren in mir den Wunsch, Geiger zu werden. Unmittelbarer Anlaß für diese frühzeitige Berufsentscheidung war allerdings eine rote Geige, die mich beim Besuch einer Generalprobe über alle Maßen faszinierte. Seit meinem sechsten Lebensjahr nahm ich - ebenso wie mein älterer Bruder - Geigenunterricht. Die kundigen Eltern und Lehrer erkannten jedoch bald, daß es mir an Ausdauer, Beharrlichkeit und Konzentration fehlte. Der Geige wollte ich aber dennoch treu bleiben. Der Entscheidung für den seltenen Beruf des Bogenmachers folgten die Lehr- und Wanderjahre. Meine Lehr- und Gesellenzeit absolvierte ich in Sachsen bei den Bogenmachermeistern Wolfgang Dürrschmidt und Herbert Leicht. 1989-91 Besuch der Fachschule für Instrumentenbau. 1991 ging ich nach Bayern, um in der Werkstatt von Richard Grünke neben dem Neubau auch mit der komplizierten Reparatur an hochwertigen Streichbögen vertraut zu werden - somit holte ich mir den letzten Schliff, wenngleich man in diesem Beruf nie auslernt. 1993 legte ich die Meisterprüfung im Bogenmacherhandwerk ab. Im September 1996 erweiterte ich meine handwerklichen Fertigkeiten durch ein Praktikum bei Stéphane Thomachot in Paris und wagte 1994 den Schritt in die Selbständigkeit in Bamberg. Gemeinsam mit meiner Frau Anke beschloß ich, mich in der Musikstadt Wien selbständig zu machen und eröffnete am 1. Juli 1997 meine Werkstatt. Schon nach wenigen Monaten erfreute sich diese eines regen Kundenzuspruches. Ich arbeite in der Zwischenzeit für Musikschüler, Lehrer, Laien, sowie für Mitglieder der Kammerorchester, der Symphoniker und der Philharmoniker, und beliefere Geigenbauer in ganz Europa.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Jeden Handgriff mache ich selbst, von der sorgfältigen Auswahl des Holzes über die Fertigung des Rohlings bis zum ersten Anspielen des Bogens. Geduld, und daß die Hände genau das machen, was der Kopf will, sind oberstes Gebot. Vom interessierten Laien über den Hochschulabsolventen bis zum Profimusiker wird dem Kunden höchste Präzision, Top-Qualität und das Eingehen auf individuelle Wünsche geboten. Sowohl die Neuanfertigung wie auch das Reparieren sind für mich eine Herausforderung - bei der Reparatur kommt hinzu, daß man ein Objekt herrichtet, welches dem Kunden viel bedeutet. Meine besonderen Eigenschaften sind mein Ehrgeiz, mein Hang zur Perfektion, mein Durchsetzungsvermögen und die Kraft, eine Idee zu verfolgen, bis sie erfüllt ist. Ein wichtiger Faktor meines Erfolges ist der Einsatz neuer Medien. **Ihre Ziele?** Den Kunden stets ein guter und kompetenter Ansprechpartner zu sein. Die Wünsche, Sorgen und Nöte der Kunden umsetzen zu können. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist wichtig - ohne diesen fehlt jegliche Motivation. **Ihr Erfolgsrezept?** Für erfolgreiches Handeln benötigt man Durchhaltevermögen und die Kraft, an einer Idee, die man hat, festzuhalten, bis diese erfüllt ist. Außerdem halte ich eine fundierte Ausbildung, gepaart mit Erfahrung, für unerläßlich. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nicht mit dem Mißerfolg zu sehr belasten - das Gespräch suchen und Lösungswege finden. **Ihr Motto?** Der Intuition folgen.

✱ Gerer Reinhard

● Steckbrief

Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Korso" im Hotel Bristol., 1010 Wien, Mahlerstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1953, Weißkirchen/Stmk. Familienstand: Berghild. Kinder: Daniel, Katharina und Fabian. Eltern: Hermann und Anna.

● Karriere

Was waren für Sie die wichtigsten Schritte Ihrer Karriere? 1968-71 Kochlehre, 1972 Intensivierung und Vervollständigung der Ausbildung in der Schweiz, danach Perfektionierung im Hotel Hilton, Wien. 1978 Chef de partie in führenden Häusern (Tandris München, Hilton Düsseldorf und Waldhorn in Ravensburg), 1979 Kurzaufenthalt bei Paul Bocusse in Lyon. 1980 Küchenchef in den beiden ersten Gourmettempeln Österreichs im „Le Pialee" und im Restaurant „Mattes". Seit 1984 bin ich Küchenchef im „Korso".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Zufriedenheit; Genugtuung, mit meiner Tätigkeit anderen Freude zu bereiten und darüber hinaus auch selbst durch sie gut leben zu können, sprich, diesen Erfolg auch genießen zu können. Dem Erfolg nachlaufen wäre der falsche Weg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wenn man einen Standardparameter für Köche bei mir anlegte, würde ich diesen bei

weitem übertreffen. **Was genau macht Ihren Erfolg aus?** Individuelle Betreuung und Eingehen auf ganz spezifische Kundenwünsche. Unsere Maxime ist, absolute Topqualität zu verkaufen. Dieser Weg wird seit 14 Jahren kompromißlos beschritten. Dadurch haben wir viele bekannte Stammkunden. Konsequente Umsetzung von Ideen und Zielen. **Worauf führen Ihre Mitarbeiter Ihren Erfolg zurück?** Höchste Qualität, fachlich kompetentes Team, Gast ist nicht nur König, er muß auch immer wieder aufs neue gekrönt werden. **Und was meinen Freunde und Familie dazu?** Daß ich nie mit Erreichtem zufrieden bin und ständig nach positiven Veränderungen suche. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Ich habe viel von der Moral meiner Eltern mitbekommen, was zu meinem Erfolg wesentlich beitrug. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Wenn man Berufsfischer ist, und es ist permanent Hochwasser, das heißt, wenn keine Entfaltungsmöglichkeiten mehr vohanden sind. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Zuerst betroffen, dann nachdenklich, Strategie ändern und neue Wege beschreiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Innere Ruhe; Motivation liegt in der Aussicht auf Erfolg; Arbeit macht Spaß. **Welchen Stellenwert haben Hobbies und Freizeit?** Entspannen im Kreis der Familie, Spazierengehen, lesen und für gute Freunde kochen. **Welche Anerkennung von außen haben Sie bekommen?** 2x Auszeichnung als bestes Hotelrestaurant der Welt, auch als bestes Hotelrestaurant Europas. Persönliche Auszeichnungen: 1992 kreativste Küche Österreichs, Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, 1993 Koch des Jahres. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Aus einer guten Ausbildung heraus die Trends unserer Zeit erkennen und auf kontinuierlich hohem Niveau arbeiten.

✶ Gerstbach Heinz Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bezirksvorsteher des 13. Bezirks der Stadt Wien. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margareta. Kinder: Thomas (1969), Barbara (1971), Mathias (1973) und Stefan (1975). Besondere Vorfahren: Vater war ebenfalls Bezirksvorsteher. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Bezirkszeitungen. Mitgliedschaften: ÖVP, diverse heimatkundliche Vereine in Wien und Niederösterreich. Hobbies: Bezirksgeschichte, Kultur und Bergsteigen.

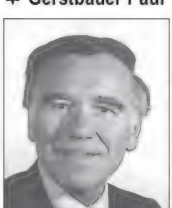
● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte 1970 das Studium der Elektrotechnik und war schon währenddessen als technischer Sachbearbeiter an der Bundesversuchs- und Forschungsanstalt im Arsenal tätig. Anschließend wechselte ich zum Patentamt, wo ich bis zur Wahl zum Bezirksvorsteher (1990) war. Vom Vater, der ebenfalls Bezirksvorsteher war, politisch vorbelastet, war ich immer schon politisch tätig, wie in der Junge ÖVP und später im ÖAAB als Personalvertreter des Patentamtes. Seit 1981 war ich im Bezirksrat und seit 1990 bin ich Bezirksvorsteher von Hietzing.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Meßbar ist Erfolg am Wahlergebnis. Wesentlich ist für mich meine Arbeit und daß die Menschen erkennen, daß ich gute Arbeit leiste. In der Politik ist Erfolg nicht leicht meßbar. Ich möchte auf Grund von Leistung erfolgreich sein und nicht durch Propaganda. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In gewisser Hinsicht schon. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ja, weil ich doch einiges verändern konnte und verschiedene Projekte positiv erledigen konnte. Die Besonderheit dieses Bezirks ist, daß er strukturell sehr vielfältig ist und so auch verschiedene kleinere Dinge zu tun sind. Ich denke, die Bevölkerung hat das Gefühl, daß für sie etwas getan wird. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir sind ein gutes Team, daher ist es vor allem ein Erfolg des Teams. Mein Anteil davon ist der offene Kontakt mit dem Bürger. Die ständige Diskussion mit den Bürgern, die hier besonders kritisch sind und sich auch entsprechend artikulieren können, ist wichtig. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, obwohl mein Vater ebenfalls Bezirksvorsteher war, bin ich eher hineingeschlittert. Letztendlich wollte ich dann aber doch die Herausforderung annehmen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr wichtige, denn ohne der Akzeptanz meiner Frau für diesen Beruf hätte ich wahrscheinlich einen anderen beruflichen Weg gewählt. Meine Kinder waren eher indifferent. **Welche Position nehmen Mitarbeiter ein?** Wichtig ist das politische Team, mit dem man auch ein wenig privat zusammenkommt, von dem man unterstützt und getragen wird. Ohne dem Team könnte ich mir meine Arbeit nicht vorstellen. **Kennen Sie Niederlagen?** Echte Niederlagen hatte ich weder beruflich noch privat. Kleinere Rückschläge erlebt man natürlich immer wieder, wenn man beispielsweise Entscheidungen nicht durchsetzen oder ein Vorhaben nicht verwirklichen kann. Das ärgert mich, bleibt mir aber nicht nachhaltig in Erinnerung. Was mich besonders ärgert ist Ungerechtigkeit. In Sachfragen habe ich damit kein Problem, empfindlich bin ich nur bei persönlichen Dingen, die Personen betreffen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und der Religion. Ich bin auch in der Pfarre aktiv tätig, was mir persönlich wichtig ist. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Aus einer Vielzahl von persönlichen Begegnungen. Ich erhielt einmal einen Brief einer anonymen Schreiberin, die sich für mein Tun und mein freundliches Lachen bedankte. Über Anerkennung freue ich mich natürlich, brauche sie aber nicht unbedingt. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Wesentlich ist die Grundausbildung, viel lernen und auch das Talent, Probleme lösen zu können, was man teilweise erst auf seinem Lebensweg lernt. Junge Menschen wollen oft alles viel zu schnell erreichen, ohne sich in die Problematik ihrer Arbeit hinzuversetzen.

✱ Gerstbauer Paul



● Steckbrief

Beruf: Klaviermachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Paul Gerstbauer - Klaviermacher., 1010 Wien, Bäckerstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1924, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Emma, geb. Nickel. Kinder: Helmut und Roman. Eltern: Paul und Hermine. Hobbies: Beruf, Musik, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater war seit 1922 selbständiger Klaviermacher und ich wuchs sozusagen in der Werkstatt auf. Es war mein eigener Wunsch 1938-41 die Klaviermacherlehre bei der Firma Hofmann & Cerny zu absolvieren. 1942-46 Militärdienst - ich war in französischer Gefangenschaft, anschließend trat ich in den väterlichen Betrieb ein und 1948 bestand ich als jüngster Österreicher die Klaviermachermeisterprüfung. 1950 eröffnete ich mein eigenes Geschäft mit Klavierreparatur und Handel im zweiten Bezirk und führte zusätzlich den väterlichen Betrieb. 1962 eröffnete ich das Geschäft im ersten Bezirk, zunächst hatte ich die Generalvertretung von Steinway & Sons für Wien und wegen meiner guten Leistung bald für ganz Österreich. Ab 1967 betreute ich Konzertsäle, Aufnahmestudios und sämtliche namhafte Pianisten, die in Österreich spielten. Zeitweise machte ich Auslandstourneen mit Pianisten. **Sonstige Tätigkeit?** Gerichtlich beeideter Sachverständiger, Vorsitzender der Gesellen- und Meisterprüfungskommission.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit der Kunden ist nie vom Geld abhängig. Erfolg kann man nur selbst steuern und gestalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Sehr erfolgreich, ich habe in meiner Branche das Höchst erreicht. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die große Liebe zum Beruf, ich habe die Pianisten immer als meine Kinder gesehen, die Betreuung brauchen - sah das Menschliche des Künstlers, gab ihnen Sicherheit durch meine permanente Anwesenheit. Natürliches psychologisches Gespür und Ausstrahlung von Ruhe, gutes Gehör, großes fachliches Können, die Begabung der Intonation nach den Vorstellungen des Künstlers und Eingehen auf die Stimmung des Künstlers. Großes Verantwortungsbewußtsein und eine allgemein positive Lebenseinstellung. Geld war für mich immer zweitrangig, wichtig war eine hundert prozentige Leistung. Ich steckte mir immer höhere Ziele, auf die ich konsequent hinarbeitete. **Spielen Familie und Mitarbeiter eine Rolle?** Mitarbeiter insofern, als sie mir ermöglichten, mehr Aufträge anzunehmen, ich hatte zu ihnen immer ein väterliches Verhältnis. Die Familie spielt eine sehr große Rolle, die wenige Zeit, die ich hatte, verbrachte ich sehr intensiv mit ihr. Sie steht hinter mir und ist für mich da. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Sehr viel, sowohl von Kunden als auch von Künstlern. Clifford Curtson stellte mich seinem Orchester mit den Worten „das ist der Mann, der mein Konzert erst zum Konzert macht" vor. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an meinem Beruf und aus meiner Familie. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Beruf ist mein Lebensinhalt, deswegen war ich immer für die Künstler da, leistete vollkommenen Einsatz und habe sehr viel ohne finanzielle Entlohnung getan. **Ihr Lebensmotto?** Mehr zu leisten als andere.

✱ Ghbryal Galal

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tabak Trafik - Waren aller Art - Ghbryal GmbH., 1060 Wien, Kaunitzg. 6. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1953, Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Tatjana, Sascha und Philip. Hobbies: Autofahren, Tischtennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1977 kam ich nach Österreich und war zuerst im Zeitungsverkauf tätig. Nebenbei absolvierte ich zwei Deutschkurse, und nach einiger Zeit übernahm ich im Hotel Hilton ein Geschäft, das mit internationalen Zeitungen handelte. Dann führte ich noch ein Geschäft am Franz-Josefs-Bahnhof mit Mehlspeisen und einem Stehkaffee - insgesamt hatte ich später ca. zehn Geschäfte. Heute konzentriere ich mich auf mein Hauptgeschäft in der Kaunitzgasse und beschäftige zur Zeit fünf Mitarbeiter. Ich würde gerne mein in Ägypten begonnenes Studium der Handelswissenschaften weiterführen, aber meine bisherigen Semester werden in Österreich nicht anerkannt.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Grundvoraussetzung für Erfolg ist vor allem der Mut zum ersten Schritt. Die Entscheidung, von der Heimat in ein fremdes Land, dessen Sprache und Kultur einem völlig fremd sind, zu gehen, in dem man niemanden hat und kennt, erfordert gewaltigen Willen und Härte gegen sich selbst. Im nachhinein sieht man, daß es genau die richtige Entscheidung war. Ich führe ein erfolgreiches Geschäft, dessen Sortiment nicht herkömmlich ist. Man bekommt bei mir nicht nur die Morgenzeitung, sondern kann auch Gebäck, Mehlspeisen, etwas Feinkost, Milchprodukte, Getränke und Tabakwaren bekommen, und nach dem Einkauf gönnt sich so mancher Kunde auch noch eine Melange, die er in meinem Kaffeehaus bekommt. Durch den Teilbereich der Gastronomie sind auch meine Öffnungszeiten ungewöhnlich, man erhält praktisch auch samstags und sonntags alles bei mir. Man muß immer auf den Markt schauen und eine gewisse Bedarfsanalyse bei den umliegenden Anwohnern durchführen. Ich bemühe mich auch, mein Sortiment immer der Saison anzupassen und so abwechslungsreich und ungewöhnlich wie möglich zu gestalten. So habe ich zum Beispiel das größte Energydrinksortiment Österreichs, darüber

haben auch schon einige Zeitungen berichtet. Generell gesehen basiert Erfolg aber immer auf dem Anfang, es gibt nichts Gutes, ohne einmal damit begonnen zu haben, und was auch zählt, ist die Qualität des nächsten Schrittes. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist ein wichtiger Antrieb, noch bessere Ideen zu entwickeln. Meine größte Anerkennungen sind Nennungen meines Geschäftes in Zeitungen, die mein ungewöhnliches und für Österreichisch atypisches Sortiment auszeichnen.

✱ Giarolli Norbert

● Steckbrief

Beruf: Optikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Norbert Giarolli OHG., 1010 Wien, Kohlmarkt 16; 1070 Wien, Neubaug. 21; 1090 Wien, Währingerstr. 2-4 (Miro-Optik); 1170 Wien, Hernalser Hauptstr. 195 (Textilgeschäft „Enzo"). Geboren - Datum, Ort: 11. März 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Natascha. Kinder: Enzo-Francesco (1999). Hobbies: Arbeit, Familie, Skifahren, Golf, Meer.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Optikerlehre absolvierte ich in einem Betrieb in Mistelbach und die Schule in Hall in Tirol. Nach Abschluß meiner Ausbildung 1990 arbeitete ich ein Jahr in Kärnten, ehe ich in den elterlichen Betrieb am Stephansplatz einstieg und eine Filiale in der Wollzeile aufbaute. Nach zwei Jahren war der Generationskonflikt aber so groß, daß ich mich 1993 am Kohlmarkt selbständig machte. Zwei Jahre später folgte die Filiale auf der Währingerstraße und 1996 in der Neubaugasse. Zur selben Zeit gründete ich auch die Großhandelsfirma Solevita, die 1998 in eine GmbH umgewandelt wurde und sich seither nur auf den Optik-Großhandel beschränkt. Ab Oktober 1999 steige ich mit einem Geschäft auf der Hernalser Hauptstraße in den Textilhandel (Range von sechs Monate bis 99 Jahre) ein. Die Idee kam daher, weil wir „Timberland"-Brillen importieren und so entdeckten wir auch die Textilien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Träume, die man hat, umzusetzen, sowohl privat, wie auch geschäftlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Noch nicht. Noch sind wir schuldenbelastet. Wir machen zwar Gewinne, aber das ist noch lange nicht, das was ich will. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Das hat sich sehr gewandelt. Zuerst war von Größenwahn die Rede, wegen der hohen Miete und Kosten am Kohlmarkt, nach fünf Jahren wurde ich zum akzeptierten Geschäftsmann und heute, bei meinem Einstieg in die Textilbranche werde ich als zu risikofreudig angesehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Vor allem, als ich mich am Kohlmarkt selbständig machte. Von diesem Schritt riet mir jeder ab, es war aber ein wichtiger Abnabelungsprozeß für mich. Und als ich meine heutige Frau kennenlernte, das war noch vor der Eröffnung des zweiten Geschäftes. Sie hat mich bei allem sehr unterstützt und ohne sie hätte ich vieles nicht gemacht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß und Ehrgeiz - ich wollte mir beweisen, daß ich es kann, auch wenn mir alle abrieten. Zu Beginn stand ich von 10 Uhr bis 18 Uhr allein im Geschäft und habe - von Buchhaltung, Auslagengestaltung, Verkauf, Werkstätte bis hin zum Einkauf alles selbst gemacht. Ich hatte den jugendlichen Drang in mir und die Meinung es gäbe nichts, was ich nicht kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, Optiker wollte ich nie werden - in meiner Familie sind alle Optiker. Irgendwann nach einem Streit mit meinem Vater, beschloß ich es ihm zu zeigen und doch Optiker zu werden - ihm zum Trotz. Ich ging dafür sogar nach Mistelbach, denn in Wien gab es für mich keine Lehrstelle, weil natürlich jeder Angst hatte, ich würde für meinen Vater spionieren.

Welche Rolle spielt Ihre Familie? Meine Eltern bremsten mich eher, sie waren schon in einem Alter, in dem man nicht mehr so risikofreudig ist. Meine Frau hingegen unterstützt mich. Mit der Selbständigkeit hat sich auch mein Freundeskreis schlagartig gewandelt. Als Selbständiger konnte ich nicht mehr soviel ausgehen und das jugendliche Leben war von einem Tag auf den anderen vorbei. Viele meiner früheren Freunde haben das nicht verstanden. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** Wenn es ihnen gut geht, geht es mir auch gut und umgekehrt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sie müssen dieselben Ideen wie ich haben - Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und den Willen nach Mehr. Auch deren familiäres Umfeld muß intakt sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation muß durch Freude an der Arbeit selbst vorhanden sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind nicht erreichbare Ziele. Sie kosten nur Geld und das kann ich mir nicht leisten. Es gibt aber für alles eine Lösung. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Familie - Frau und Kind. **Ihre Ziele?** Den wesentlichen Ausbau des Großhandels, Ausbreitung des Textilhandels und die Eröffnung eines Optik-Megastores. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung kommt mit dem Erfolg automatisch. Ich mache meine Arbeit, aber nicht für andere, sondern für mich und meine Familie. Das ist mir Anerkennung genug. **Ihr Lebensmotto?** Was einem Spaß macht, soll man tun. **Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß, Spaß und Realismus. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg kann ich nur haben, wenn ich mir etwas traue und ein Risiko eingehe. Erfolg und Geld stellt sich ein, wenn man arbeitet und Spaß an der Arbeit hat. Vor allem aber, muß man mit sich selbst zufrieden sein. Geld und Erfolg ist nicht alles.

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✱ Giendl Meinrad Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1939, Völkermarkt. Familienstand: Anne, geb. Lorentzen. Kinder: Bettina (1976) und Annette (1983). Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der amerikanischen Handelskammer in Österreich, Wirtschaftsforum der Führungskräfte Industrieller. Hobbies: Das Wochenendhaus an der Rax, Wandern, Skifahren, Kultur und Lesen.

● Karriere

Was sind die für Sie wesentlichsten Stationen Ihres Erfolges? 1962 Eintritt bei Philips Österreich, Tätigkeiten im finanziell-administrativen Bereich, im Fabriksbereich (1 Jahr) und als Assistent des finanziell-administrativen Vorstandsdirektors. Ab 1969 Leiter eines Unternehmensbereiches, der für Export, Import, Zollangelegenheiten, Spedition, Lagerung, Güterverteilung und Logistik für den gesamten Konzern in Österreich (10.000 Mitarbeiter, 9 Fabriken, Export und Inlandsvertrieb) zuständig war. 1977 ein halbes Jahr Auslandsaufenthalt in Hamburg zur Vorbereitung auf den Posten des Geschäftsführers der Österreichischen Philips Industrie Bauelemente GmbH (Inlandsvertrieb für elektronische Bauelemente). Ab 1985 Unternehmensbereichsleiter für Professionelle Systeme in Österreich, ab 1. Jänner 1990 zusätzlich Vorsitzender der Geschäftsführung der Philips Data Systems GmbH. Ab 1. April 1990 Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Philips Industrie GmbH, per 1. November 1991 Wechsel zu Digital Equipment und Vorstandsvorsitzender von Digital Equipment Data Systems AG in Österreich und per 1. April 1993 Generaldirektor der Digital Equipment Österreich AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn man im stande ist, jede Situation zu bewältigen oder zu nutzen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn man eine Möglichkeit oder eine Chance nicht rechtzeitig erkannt und daher nicht reagiert hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich im Grunde erfolgreich. **Woher holen Sie Ihre Kraft?** Aus der interessanten Tätigkeit, die vielseitige Themenstellungen, viele interne und externe Kontakte und immer neue Herausforderungen mit sich bringt. Und aus privatem und freundschaftlichem Kreis. **Spielen Vorbilder eine Rolle?** Mit offenen Augen durchs Leben gehen und die positiven Aspekte von Menschen auf sich wirken lassen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erstens bin ich als Jugendlicher nach dem Krieg relativ rasch in eine verantwortungsvolle Position aufgestiegen. Zweitens ist mein Grundsatz: nichts anstreben und nichts ablehen. Den Job also nicht verbissen sehen, aber optimal ausüben, und wenn sich neue Herausforderungen bieten, sie annehmen und bereit sein, Risiko einzugehen. Ein mißlungener Versuch ist immer noch besser als eine nicht genutzte Chance. Drittens ein Quentchen Glück. **Was denken Frau und Freunde war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Organisationstalent, Disziplin und daß ich konsequent bin.

✱ Gigele Freddy

● Steckbrief

Beruf: Komponist und Musikproduzent. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1961, Zams. Familienstand: Verheiratet mit Anna, geb. Potyka. Kinder: Sophie (1983), Jakob (1985), Toni (1988) und Oskar (1994). Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Tennis, Skifahren, Schach spielen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Liebe zur Musik. **Waren Ihre Eltern Musiker?** Nein, sie waren Bauern, aber alle Kinder waren sehr musikalisch und meine drei Brüder wurden Musiker. Mit fünf Jahren begann ich Akkordeon zu spielen, dann war ich Vorsänger in der Kirche, mit sieben war ich Trommler bei der Schützenkompanie, dann bei der Musikkapelle und später lernte ich Trompete, Posaune und Gitarre. **Nahmen Sie Unterricht?** Nein, ich war ein Autodidakt. Mit elf Jahren gründete ich meine erste Band. Mein Vater wollte daß ich einen Beruf erlerne, denn er hielt nichts von Musikern. Auf seinen Wunsch hin absolvierte ich die Kochlehre, die bei mir aber nur eineinhalb Jahre dauerte, was lang genug war um zu begreifen, daß es nicht mein Metier war. Um zu überleben, machte ich verschiedenes z.b. Diskjockey, Skilehrer, was ich als Übergangsphase ansah. Dann gründete ich die Band „No Bross", wo ich als Sänger und Komponist tätig war. Das war ein großer Erfolg, wir waren lange ganz vorne in den Hitparaden. In diesen jungen Jahren heiratete ich und wir bekamen unser erstes Kind. Wegen meiner Frau zog ich nach Wien und begann mein Studium am Konservatorium. **Studierten Sie Komposition?** Nein, ich kam in die Musical - Abteilung, alles andere war nicht möglich. Mein Studium dauerte allerdings nur zwei Semester (1984-85), denn dann bekam ich ein Angebot vom ORF. **Wie war das?** Nach einem Auftritt bei einer Kinderveranstaltung, wo ein Lied von mir gespielt wurde, sprach mich ein Redakteur vom ORF an und fragte mich, ob ich Signations für den ORF schreiben könnte. Ich begann also beim ORF zu arbeiten. 1986 schrieb ich für den Film „Müller´s Büro", den ich für ein Musical halte und der zwölf Jahre lang der erfolgreichste österreichische Film war, 20 Titel. Die Arbeit beim ORF war für mich finanziell gesehen sehr attraktiv, weil ich mit niemanden (weder mit Texter noch mit Verlagen) meine Tantiemen teilen mußte. Ich komponierte Kennmelodien für die „ORF - Nachlese", für „Nachbar in Not" und viele andere, außerdem kreierte ich Spots für diverse ORF - Abteilungen. Eine interessante Aufgabe war „Confetti - TV", wo ich mit meinen eigenen Kindern auftrat. Für diese Sendung komponierte ich 70 bis 80 Signations, die jetzt auf CD erschienen sind. Ab 1994 beauftragte man mich beim ORF mit einer neuen Aufgabe - ich wurde Musikdesigner. Jetzt bin ich der meistgespielte österreichische Komponist (ich komponierte 80% der Corporate Identity Music des ORF). Inzwischen betreue ich ARD, TM3 (komplett), RAI, SNN (sporadisch), Radio Vatikan und Radio Salzburg, außerdem produzierte ich bis jetzt ca. 250 Fernsehsignations und an meinem Rekordtag produzierte ich elf davon.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Wie man weiß können 98% der Komponisten von ihrem Beruf nicht leben. Mir gelingt das, weil ich verläßlich und schnell bin, weil ich die Gabe besitze Melodien zu komponieren, die auf eine bestimmte Gruppe abgestimmt sind und die ins Ohr gehen. Außerdem kam ich zur Erkenntnis, daß man sich selbst managen muß. Ich knüpfe immer wieder Kontakte, die mir dann zugute kommen, bettle aber nie um einen Job. In den ersten Jahren verdiente ich fast nichts, obwohl ich schon eine Familie zu versorgen hatte. Ich glaubte aber immer an mich und schuf meine Musik mit Leidenschaft - versuchte mich immer in mein Publikum hineinzuversetzen (z.B. bei „Willkommen Österreich", „Zur Sache", oder „Treffpunkt Kultur"). Ich war immer fleißig, arbeitete bis zu 16 Stunden am Tag und machte es mir zur Gewohnheit nicht länger als fünf Stunden zu schlafen. Heute müßte ich nicht mehr arbeiten, aber ich kann ohne Arbeit nicht leben. Die Arbeit ist für mich genauso wichtig, wie meine Familie. **Sie heirateten früh?** Ich heiratete mit 22 Jahren meine Frau, die mich sehr prägte. Ich kam ohne Geld nach Wien und wurde in ihrer Familie, die aus Akademikern bestand, liebevoll aufgenommen und später auch finanziell unterstützt. Meine Frau unterstützte mich auch immer moralisch und bestätigte meine Leistungen. Ohne sie wäre ich nie dort, wo ich heute bin. Sie half mir immer und tut es nach wie vor. Mein älterer Sohn hat sein eigenes winziges Tonstudio und meine Tochter spielt ausgezeichnet Klavier und komponiert. Aber jeder soll im Leben das tun, was er will - ich zwinge niemanden Musiker zu werden. **Störte Ihr Beruf nie das Familienleben?** Nein, ich hatte immer Zeit für meine Familie. Heute ist es noch leichter geworden. Ich arbeite zu Hause - das Erdgeschoß unseres Hauses gehört dem Musikgewerbe und der erste Stock der Familie. Meine Kinder können mich aber jederzeit in meinem Studio besuchen und sicher sein, daß ich mir Zeit für sie nehme. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich betreibe Sport und widme meine Vormittage dem Tennis. Ich schöpfe Kraft aus meiner Familie und aus meiner Weiterbildung. Zur Zeit lerne ich zum Beispiel Spanisch und das motiviert mich. **Ihr Motto?** Nie wieder arm sein (weil ich das gut kenne), andererseits aber nie des Geldes wegen anderen Menschen weh tun.

✱ Gilg Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Briefmarken Gilg., 1150 Wien, Mariahilfer Str. 143. Geboren - Datum, Ort: 1956 in Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Industriekaufmannlehre arbeitete ich zehn Jahre lang als Versicherungskaufmann im Außendienst der Generali Versicherung, hier lernte ich den Umgang mit Menschen, eignete mir Verkaufsfeeling an, entwickelte Kreativität und Spaß am Finden von Lösungen und ich konnte mein Selbstbewußtsein weiterentwickeln. 1985 übernahm ich die Tabak-Trafik meiner Eltern, erweiterte diese und führte sie bis 1991. Durch das Tabakmonopol hatte ich keinerlei kaufmännischen Spielraum, konnte nicht einmal die kleinsten unternehmerischen Ideen verwirklichen und so baute ich 1992 einen Papierfachhandel auf. Einerseits aus existentiellen Überlegungen, andererseits hatte ich so die Möglichkeit der kreativen Entfaltung und des Aufbaus eines Geschäftszweiges, der meinen Unternehmenswünschen entsprach. Ich wollte mich nicht auf vorgegebene Dinge beschränken, wollte meine eigenen Vorstellungen umsetzen können und spezialisierte mich 1992 auf tagesaktuelle Philatelie, da diese eine Marktnische darstellte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Realisierung meiner Vorstellungen, Anerkennung in der Branche, Spaß an der Arbeit und mein Stolz auf das Arbeitsergebnis. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich die Kaufkraftgrenzen des Papierhandels erkannt habe und das große Potential der tagesaktuellen Philatelie entdeckte. Der gleichzeitige Aufbau eines Versandhandels und Abonnomentgeschäftes, großer persönlicher Einsatz um die nötigen Informationen zu erhalten und die Erkenntnis, daß jeder Sammler den Drang zur Vollständigkeit hat. Kreative Ideen in Bezug auf Werbung, Einstieg bei Veranstaltungen, häufige Präsenz, Kooperationsbereitschaft, das heißt, Bereitwilligkeit zur Partnerschaft mit anderen Firmen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Setzen vonn realistischen, also erreichbaren Zielen, Bereitschaft zu größtem Arbeitseinsatz, bewußter Verzicht auf Freizeit, Kreativität. Flexibilität und sich immer wieder auf neue Produkte einstellen zu können. Fairneß, Seriosität und unbedingte Verläßlichkeit. **Spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Relativ wenig, da ich sehr fachspezifisch arbeite, die Mitarbeit meiner Frau ist jedoch, bei strenger Teilung der Arbeitsaufgaben, wichtig. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Der Kunde ist König, wir leben vom Kunden und so liegt mein Interesse darin, deren Interessen zu wahren und Lösungen für Probleme zu finden. **Ihr Rat zum Erfolg?** „Gehe an neue Aufgaben ohne Angst und mit Spaß heran."

✱ Glassner Mark

● Steckbrief

Beruf: Fotograf. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Mode- und Werbefotografie., 1070 Wien, Schottenfeldg. 65/8. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1972. Hobbies: Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bedingt durch einen Fotokurs im Gymnasium und einen Freund, der Modell werden wollte, begann ich 1988, mit 16 Jahren, zu fotografieren. Nach der Schule begann ich 1991 als Assistent in einem Fotogeschäft, nach einem Jahr war ich freier Assistent.

Ich kam 1993 per Zufall nach New York. Dort war ich eineinhalb Jahre als Fotograf und Assistent in der Modewelt tätig, knüpfte Kontakte zu Agenten und begann schrittweise selbständig zu arbeiten. Als die ersten größeren Werbejobs aus Wien kamen, war ich immer öfter hier und bin heute wieder hier tätig. Unter anderem arbeite ich auch für die Firma Palmers, für die ich schon mehrere Projekte machen konnte, auch für die AUA und andere bekannte österreichische Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zurechtkommen mit allen beruflichen und privaten Situationen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, eigentlich nicht, obwohl ich in kurzer Zeit sehr viel erreicht habe, ist der Begriff Erfolg nur relativ. Zum Erfolg gehört auch eine Mischung aus finanzieller und organisatorischer Managementtätigkeit. Manch geniale Fotografen haben keine Organisation und kein Geldempfinden, andere mittelmäßige Fotografen bringen es durch Management ziemlich weit. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung während eines New York Urlaubs einige Zeit dort zu bleiben. Dabei habe ich Mut zum Risiko bewiesen, habe mein Konto überzogen, aber das hat sich als richtig herausgestellt. Dabei konnte ich feststellen, daß auch die ganz großen in der Fotografie nur mit Wasser kochen. In New York habe ich z. B. mit Bruce Webber gearbeitet. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Teilweise, ich habe einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht, man sieht meine Arbeiten, ich bin finanziell erfolgreich, aber ich habe meinen Freundeskreis auch darüber aufgeklärt, welcher Einsatz dazu nötig war. In meinem Privatleben braucht niemand vor mir Ehrfurcht haben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ausdauer und extrem hoher Energieeinsatz, mit dem ich nächtelang ohne zu schlafen gearbeitet habe. **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie ist für mich nicht unbedingt wichtig, aber doch ein prägender Einfluß. Ich wollte selbständig werden, von daheim weg, kein Geld annehmen. Deshalb habe ich ungeheure Energien an den Tag gelegt und all meine Bestreben waren große Motivation zur Selbständigkeit. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Mitarbeiter aus?** An erster Stelle steht die Motivation, die jemand an den Tag legt. Wenn sich jemand einsetzt, ist das ebenso gut, wie wenn ich den Betreffenden schon lange kenne. Dazu muß er auch sensibel und feinfühlig sein, die technischen Voraussetzungen lernt man schnell, wenn man das Gefühl dazu mitbringt. **Möchten Sie etwas speziell zur Fotografie bemerken?** Wie ein Maler muß man sich auch hier über die Technik hinwegsetzen, sie ist nur Mittel zum Zweck. Mit welcher Kamera man fotografiert ist völlig irrelevant, sie ist reines Werkzeug. Man braucht dazu ein gutes Auge, Beobachtungsgabe und Feingefühl. **Kennen Sie Niederlagen?** Ja, in unterschiedlichen Größen, es hat lang gedauert, damit richtig umzugehen. In der Werbung kommen Niederlagen oft vor, dazu braucht man eine gewisse Gelassenheit und Abgebrühtheit. Es gibt einen Überfluß an Fotografen in diesem Metier. Niederlagen darf man daher nicht zu persönlich nehmen und sollte schnell zum Nächsten übergehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Niederlagen, besonders wenn man sich mit seiner ganzen Persönlichkeit in ein Projekt hineinkniet, rauben Kraft. Das machte aber meine Qualität aus, weil ich versuche Gleichgewicht zu schaffen und mir auch mentale Ruhepausen gönne. Dafür war ich nach langer Zeit, in der ich keinen Urlaub gemacht habe, im letzten Herbst fünf Wochen weg. So etwas braucht man ebenso wie Wochenenden, an denen man sich auf einen Ausgleich konzentriert. **Ihre Ziele?** Im privaten Bereich - Familiengründung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Wenn die Arbeit gut ist, klingelt das Telefon nicht nur, wenn es Probleme gibt. **Ihr Lebensmotto?** Neugierde. **Ihr Erfolgsrezept?** Nie aufgeben. **Haben Sie Vorbilder?** Einen spanischen Fotografen, der in einem Vortrag seine Projekte zeigte und mich damit sehr beeindruckte. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist relativ.

✱ Glück Wolfgang Prof.

Fleiß, Beobachtungsgabe, psychologische Fähigkeiten und die Verbindung von Freundlichkeit mit Zähigkeit und Beharrlichkeit.

● Steckbrief

Beruf: Regisseur. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Filmakademie., 1030 Wien, Metternichg. 12. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1929, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Judith (1969) und Anna (1975). Besondere Vorfahren: Großvater: Schriftsteller und Theaterdirektor, Onkel: Schauspieler. Mitgliedschaften: Academy Hollywood L.A. (als einziger österreichische Regisseur), in Österreich bin ich praktisch in allen Vereinen, die mit Film und Regie zu tun haben Vortand; z.B. Verband der Filmregisseure, Austrian Film Commission, Kuratorium des Filminstitutes, VDS Verwertungsgesellschaft, Deutscher Verband der Filmregisseure. Hobbies: Segeln, Schwimmen, Bergwandern, Film, Bücher.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem zweijährigen Studium der Theaterwissenschaften in Wien und Zürich kam ich 1949 an das Burgtheater, wo ich bis 1954 blieb. Danach arbeitete ich bis 1957 als Regieassistent beim Film und führte an kleinen Bühnen in Wien und am Salzburger Landestheater Regie. Mein erster Spielfilm entstand 1957 („Der Pfarrer von St. Michael") und damals sammelte ich erste Erfahrungen bei TV mit Live-TV Spielen. Seither habe ich in Österreich und Deutschland bei mehreren hundert Filmen und an verschiedenen Theatern Regie geführt: z.B. ab 1969 am Burgtheater, Züricher Schauspielhaus, Frankfurter Oper, Theater an der Wien, Volksoper und bei den Salzburger Festspielen. Meine erfolgreichsten Filme waren die Torberg-Verfilmung „Schüler Gerber" (1981) und der Film über den Anschluß Österreichs „38" der 1985 für den Oscar nominiert wurde. Seit 1971 bin ich Lehrbeauftragter an der Uni Wien, am Mozarteum Salzburg und am Reinhardtseminar, seit 1992 bin ich an der Filmakademie tätig, seit 1994 Professor und 1997 übernahm ich die Leitung der Filmakademie.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die äußeren Erfolge sind z.B. die Oscar-Nominierung und große Angebote (z.B. das Angebot des Burgtheaters). Innerer Erfolg ist das Gefühl etwas was ich mir vorgenommen habe lösen zu können. Er-Lösung einer Aufgabe, z.B. einer problematischen Szene, - sei es beim Film oder Theater - gibt mir Befriedigung. Ein großer Erfolg ist auch seit 50 Jahren in dieser Branche fast lückenlos ohne Durststrecke tätig zu sein - Kontinuität ist Erfolg, ebenso wie die Bestätigung der Begabung. Bei Künstlern erfolgt das in kleinen Dosen, dadurch ist der Erfolg aber umso wohlschmeckender. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, sowohl Autoren als auch Schauspieler arbeiten gerne mit mir zusammen. Auch meine beiden Töchter stehen fest im Leben, was für mich auch Erfolg bedeutet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In allen Sparten weiterzuarbeiten und mich nicht auf eine einzige Kunstform festzulegen, war richtig. Ich mache Regie für Theater, Oper, Spielfilme, Dokumentationen, TV, Werbung, schreibe Drehbücher, etc. Mich hat immer die Vielfalt der Aufgaben gereizt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Von meiner Familie werde ich sehr geliebt. Mein Umfeld sieht mich oft als zu nachgiebig und schätzt meinen übertriebenen Wunsch geliebt zu werden nicht so sehr, ich werde aber als erfolgreich angesehen. Das Klima in der Hochschule hat sich unter rmeiner Leitung sehr gebessert, man zweifelt aber an meiner Objektivität. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß, Beobachtungsgabe und psychologische Fähigkeiten. Man sagt mir nach, daß ich Freundlichkeit mit Zähigkeit und Beharrlichkeit verbinden kann. Das Wissen um meine Schwächen und Stärken ist ebenso wichtig, wie der Versuch ständig an mir selbst zu arbeiten, Neugier bis ins Alter und Verläßlichkeit. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich kam schon früh durch meine Familie mit dem Theater in verwandtschaftliche Berührung. Seit meinem 14. Lebensjahr wollte ich den Beruf ergreifen und spielte schon als Schüler Theater. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Liebe ist für das Selbstbewußtsein wesentlich, das wiederum für den Erfolg wichtig ist. Durch Gespräche wird man gestärkt und gestützt, man bekommt dadurch Selbstwertgefühl. „Ich bin jemand - nicht mehr und nicht weniger". Meine Töchter bestätigen mich sehr, nehmen viel Anteil und die Familie fängt einen auf, wenn Verzweiflung ausbricht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach beruflichen und menschlichen Kriterien, besonders aber nach den Kriterien des Aufbauwillens und der produktiven Kritik, aber keinesfalls nach der Bereitschaft sich zu unterwerfen. Unterwerfung langweilt mich sowohl bei Mitarbeitern, als auch bei Frauen - beide müssen mir ein gleich starker Partner sein. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen gab es viele, zum Teil waren sie zerstörend, teilweise habe ich sie aber unter dem Leitsatz an das Publikum: „Besser kann ich es nicht, mögt es oder mögt es nicht" akzeptiert. Aus Niederlagen lerne ich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Jetzt habe ich weniger Kraft als früher, ich habe Optimismus und schöpfe Kraft aus meiner Überzeugung zwar kein Genie zu sein, aber doch irgendetwas zu können. Körperlich versuche ich mich fit zu halten, gehe keinen Lastern nach und lasse mich nicht gehen. **Ihre Ziele?** Noch mehrere Filme zu machen, gesund zu bleiben solange es geht und nicht elend dahinzusterben, sondern, zum bestimmten Zeitpunkt schnell und schmerzlos zu gehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die größte Anerkennung war die Oscar-Nominierung, die Aufnahme in die Academy in Hollywood - als einziger Österreicher, meine langjährige Freundschaft mit Filmgrößen wie z.B. Billy Wilder und die Verdienstmedaille der Stadt Wien. **Ihr Lebensmotto?** Das Schielen nach dem Erfolg macht kurzsichtig, nur die unnachgiebige Lösung von Aufgaben führt zum Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist nicht programmierbar, mein größter Erfolg „Schüler Gerber" war keineswegs voraussehbar. **Haben Sie Vorbilder?** Ich bewundere verschiedene Leute, einem Idol eifere ich aber nicht nach. Geprägt wurde ich von Berthold Viertel, bei dem ich im Burgtheater fünf Jahre Assistent war. Bei Vorbildern sehe ich aber auch Schwächen, man darf daher nie blind glauben, sondern muß immer wieder prüfen und bewerten. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ausdauer und Toleranz sind wichtige Faktoren für den Erfolg.

✱ Goess Gina

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsfachfrau. Funktion: Leiter der Repräsentanz. Tätig bei: Credit Suisse-First Boston (Investment Banking)., 1010 Wien, Mahlerstr. 12/5. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1956, Bonn. Familienstand: Verheiratet mit Karl Georg. Hobbies: Familie, Skilaufen, früher Reiten.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Abitur auf der freien Walldorfschule Kassel 1977, Wirtschaftsstudium an der London University mit Abschluß eines Batchelor of social sciences 1981. Im gleichen Jahr Beginn bei der Credit Suisse First Boston (CFSB) in London, 1986 als Abteilungsdirektorin zur CSFB Frankfurt zuständig für das Konsortialgeschäft. Seit 1991 als Direktorin, Leiterin der CSFB Repräsentanz in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich gemeinsam mit meinem Team das erreichen konnte, was ich mir vorgenommen habe und daß ich stets Freude und Spaß an der Arbeit hatte. Erfolg ist es auch für mich, nach einer harten Ausbildung, die Chance erhalten zu haben, Projekte für die CSFB zu akquirieren, dadurch Kontakte zu interessanten Menschen aus Wirtschaft und Politik zu knüpfen und gemeinsam mit diesen Menschen Projekte zu realisieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Aufgrund dessen, was ich bisher geleistet habe, ja. Es ist mir gelungen, neben meiner Arbeit auch eine Familie zu gründen, was einer gewissen Flexibilität bedarf. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft neue Ziele zu erreichen schöpfe ich teilweise aus den Erfolgen gelungener Aufgaben und zum Teil aus der Anerkennung sowohl meiner Berufskollegen als auch meiner Familie. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Es sind für mich

Copyrighted material

zwei wesentliche Bereiche, die sich sehr gut ergänzen. Die Familie ist für mich eine Quelle die mir hilft abschalten zu können um danach wieder neue Kraft zu schöpfen. Die Kombination dieser beiden Bereiche bedürfen allerdings einer sehr guten Organisation, um keine Seite zu vernachlässigen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube, die Faktoren Teamfähigkeit sowie fachliche Kompetenz gepaart mit dem Bewußtsein immer Neues kennenzulernen. Flexibilität erachte ich ebenfalls als wichtig. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Basis für Anerkennung sind die beruflichen Ergebnisse. Wenn die Projektbetreuung positiv ist, kommt auch Anerkennung.

✶ Goldinger Michael Mag.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Europprojekt UnternehmensberatungsgmbH., 1030 Wien, Am Heumarkt 12. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1958.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich mit dem Universitätsstudium und dieses Studium schloß ich 1986 mit dem Magisterium ab. Im Laufe meiner Karriere leitete ich verschiedene Projekte. Juli 1997 bis Dezember 1998 EU-Harmonisierungspolitik in Haupt- und Unterprogrammen. Weiters arbeitete ich in Projekten für das Ministerium in Ungarn an Verbesserungen der Strukturen und Mechanismen für die Einbringung der Projekte und Organisationen mit. 1998 war ich als Experte in Polen vom Ministerium für Umwelt eingeladen und wurde mit der technischen Leitung der Vorbereitungsphase der Strategien in Brüssel betraut. Slowenien (1998), Bulgarien (1998-99) und Litauen (1999) folgten. Weiters führte ich eine Reihe von Beratungen durch, wie z.B. Berater des österreichischen Ministers für Land- und Forstwirtschaft, wo ich große Erfahrungen in Reorganisation von Verwaltungsstrukturen für die Vorbereitung dieser in der EU einbringen konnte. Auch eine Reihe von Seminaren hielt ich ab, z.B. 1997 in Budapest für die ungarischen Beamten und 1998 in Wien einen EU-Trainingskurs für den neuen EU-Fond.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Befriedigung aller materiellen und immateriellen Bedürfnisse zu erreichen - mit einem harmonischen Familienleben und einem dementsprechenden Interesse. In einem Beratungsunternehmen ist man sehr stark von der Motivation der Mitarbeiter abhängig. Die Ressourcen, die wir haben, sind unsere Stärken und wichtig ist auch der optimale Einsatz der Mitarbeiter. **Gab es Niederlagen?** Ja, eine dementsprechende Analyse ist dann zwingend, man muß den Sachverhalt genau betrachten und schließlich die Konsequenz ziehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Vorerst muß man sich fragen, wo man eigentlich steht, man muß seine fachlichen Grenzen kennen. Ebenso sich auch seine Mängel eingestehen. Aber auch die Erziehung war wichtig. Die innere Ruhe ist von eminenter Bedeutung. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Wenn man selbständig ist, kann man diese Bereich nicht trennen. Es gibt hier mehrere Dinge zu berücksichtigen. Sich Zeit zu nehmen und flexibel zu sein ist ebenso wichtig. Als Geschäftsführer muß man Prioritäten setzten und auch mit gutem Beispiel vorangehen, das heißt, ich kann nicht verlangen, daß andere viel arbeiten und ich nicht. **Wie erfolgt die Auswahl der Mitarbeiter?** Wir haben immer Mitarbeiter aufgenommen, die ein dementsprechendes Entwicklungspotential hatten, um sich primär eine dementsprechende fachliche Qualifikation aneignen zu können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem man sie in möglichst viele Entscheidungen miteinbezieht, Verantwortlichkeit in den Vordergrund der Tätigkeit setzt und auch die Möglichkeit bietet, daß der Mitarbeiter seine Fähigkeiten umsetzen kann. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Von der Bestätigung des Kunden. Unser Ziel ist, zufriedene Kunden zu haben, welche schließlich auch die Basis für die Stammkunden darstellen. Eine Vertrauensbasis zu haben ist sehr wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, durch Zufriedenheit im Job und auch deshalb, weil ich davon leben kann, aber auch durch zufriedene Mitarbeiter. Wichtig war für mich, daß dieser Job auch meinen Vorstellungen entspricht.

✶ Göllner Anton

● Steckbrief

Beruf: Druckformenhersteller, Lithograph, Reprophotograph, Grafik Designer. Tätig bei: Göllner & Leitner, Werbe- und Verlags GmbH., 1030 Wien, Kundmanng. 33. Geboren - Datum, Ort: 16. Oktober 1962, Saalfelden. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Nadine (1984) und Aline (1991). Eltern: Hermann und Maria. Hobbies: Körperliche Betätigung, Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang habe ich eine Lehre als Druckformentechniker gemacht und diesen Beruf ausgeübt. Zusätzlich lernte ich Litho- und Reprographie und arbeitete in Saalfelden und Zell am See. Mich interessierte die Entwicklung von Apple-Macintosh und ich versuchte, meine Arbeitgeber von der großen Zukunft dieser Systeme zu überzeugen, was mir nicht immer gelang. Das war der Beweggrund zur Selbständigkeit. Nachdem ich ein kreativer Mensch und von Bundesministerium anerkannter Maler bin, spezialisierte ich mich auf den Druckvorbereich, auf die Gestaltung. Zu Beginn arbeitete ich für die Siemens AG und für eine weltweit bekannte Graphik-Designerin. 1993 gründete wir mit Herrn Mag.

Leitner eine Arbeits-Gemeinschaft, die 1996 in eine GesmbH umgewandelt wurde. Unsere Umsätze steigen, die Zahl der Kunden und Mitarbeiter wird ebenfalls immer höher.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Finanzielle Freiheit und die Möglichkeit, das Leben nach meinen eigenen Vorstellungen gestalten zu können. Diese Freiheit empfinde ich als Lohn für von mir erbrachte Leistungen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ich selbst, mein positives Denken, mein Umgang mit Menschen sowie meine Ausstrahlung sind der Schlüssel. Für mich zählt der Charakter und ich schätze auch die fachlichen und die menschlichen Qualitäten. Als ich mich selbständig machte, war ich überzeugt, daß die Arbeit zu mir kommen würde. Die Zeit hat bewiesen, daß ich recht hatte. Wir binden den Kunden nicht durch den Vertrag, sondern lassen ihm die volle Freiheit der Entscheidung, bieten eine breite Palette an Dienstleistungen und betreuen ihn bis zur vollsten Zufriedenheit und der Umsetzung der Ideen. Mein Schlüssel zum Erfolg ist auch meine Erfahrung in der Branche, wodurch ich praxisbezogen und optimal für Kunden arbeiten kann. Ich besitze großes Know-how und empfinde es als notwendig, Kunden vielseitig zu beraten. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Mit 40 Jahren möchte ich gern in Pension gehen, um das Leben zu genießen und mich der Malerei zu widmen. Das habe ich mir fest vorgenommen und arbeite ständig darauf hin. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Es gibt keine Probleme, sondern Aufgabenstellungen, für welche immer eine gute Lösung vorhanden ist. Diese Lösung schnell zu finden sehe ich als Bestandteil des täglichen Lebens. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch die Kundentreue und die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter. In unserer Firma herrscht ein offenes Klima, ich schätze Harmonie zwischen den Menschen und eine der wichtigsten Formen der Anerkennung ist für mich ein freundschaftliches Miteinander. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist für mich ein Rückhalt, ein Antriebsmotor und die innere Harmonie. **Haben Sie Vorbilder?** Als Maler Salvatore Dali und Ernst Fuchs, menschlich gesehen Florence Littauer, eine ehemalige Lehrerin, deren Einsichten über den Umgang mit Menschen ich sehr schätze. Prägend sind auch meine Eltern. **Leben Sie nach einer Devise?** Lebe deinen Traum oder träume dein Leben! Ich bin dabei, meinen Traum zu leben!

✱ Golser Leonhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Landesdirektor. Tätig bei: Grazer Wechselseitige Versicherung AG., 5020 Salzburg, Bergstr. 22-24. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1961, Hallein. Familienstand: Verheiratet mit Claudia, geb. Pohl. Kinder: Magdalena (1988). Sebastian (1989) und Leonhard (1994). Mitgliedschaften: Obmann der Bürgerkorpskapelle der Stadt Hallein. Hobbies: Musik, Trompete, Tourengehen, Skifahren, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Jurastudium 1987 ging ich zu einem Finanzdienstleistungsunternehmen, das den Schwerpunkt Lebensversicherungen hatte. 1989-91 war ich bei der PSK-Versicherungsdienst GmbH tätig, 1991-95 bei der Wiener Allianz, bei der ich auch unter anderem die Trainertätigkeit innehatte und den Versicherungsbetrieb auch intern kennenlernte. Seit 1996 bin ich Direktor der Grazer Wechselseitige Versicherung AG in Salzburg.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich Ideen in die Tat umsetzen kann und wenn diese für alle Beteiligten optimal umgesetzt werden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann zuhören und besitze eine gewisse Teamfähigkeit, aber auch Konfliktbewältigung gehört dazu. Zielsetzungen werden laufend kontrolliert - ob man auch noch auf dem richtigen Weg ist. Ich bin für neue Aufgaben bereit und besitze Durchhaltevermögen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin eine sozial eingestellte Person und liebe die Abwechslung in der Tätigkeit. Auch die freigestaltete Arbeitszeit läßt mich Kraft schöpfen. Die Arbeit macht mir einfach Spaß. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn ich viel Zeit und Kraft in ein Projekt eingesetzt habe und es dann abgelehnt wird. **Wie gehen Sie damit um?** Meine Ausdauer kommt mir da zugute, natürlich wird auch analysiert. Gute Gespräche mit neutralen Personen schätze ich sehr. Genügend Schlaf - ausgeruht schafft man mehr. **Ihr Erfolgsrezept?** Möglichst viel Selbstdisziplin. Fähigkeit mit Mitarbeitern gut zu kommunizieren und Vorbild zu sein, gehören dazu. In einem Dienstleistungsbetrieb ist es das Um und Auf, kundenorientiert zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Man muß Mitarbeiter so führen, daß von ihnen Ideen kommen, muß sie menschlich behandeln und mit Begeisterung ein gutes Arbeitsklima schaffen. Wenn man den nötigen Freiraum gibt, dann kann man Unternehmerpersönlichkeiten heranziehen. Man muß klare Ziele vorgeben und diese auch kontrollieren. **Ihre Ziele?** Ich will meine Fähigkeiten ausbauen - mich weiterbilden - kann aber auch noch größere Herausforderungen angehen - ein Standortwechsel ist eventuell möglich.

✱ Gooth Andreas Mag.

● Steckbrief

Beruf: Jurist und Steuerberater. Funktion: Finanzvorstand. Tätig bei: Shell Austria AG., 1030 Wien, Rennweg 12. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1959, Hamburg. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Johannes, Hauke und Jakob. Hobbies: Leider habe ich für Hobbies zu

wenig Zeit und die verbleibende verbringe ich mit meiner Familie.

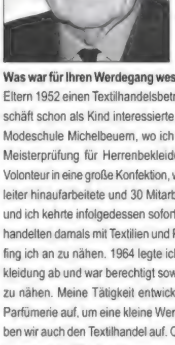
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Matura, Berufsausbildung beim Wirtschaftstreuhändler, Jus-Studium, Berufstätigkeit in der Wirtschaftsprüfung, Wechsel in die Steuerabteilung der Deutschen Shell AG in Hamburg, Steuerberaterexamen, Leiter verschiedener Projekte im Finanzbereich der Deutschen Shell AG, Übernahme der Leitung der Steuerabteilung und des Rechnungswesens der Shell Austria AG in Wien, Berufung zum Finanzvorstand der Shell Austria AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich Visionen und Ideen entwickeln und diese auch im Konzern an entscheidender Stelle realisieren kann. Dies ist mir insbesondere auch deshalb möglich geworden, weil sich das Unternehmen in einer Restrukturierungsphase befindet. Wichtig ist dabei, daß man mit Offenheit an die Sache herangeht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe eine sehr intensive Ausbildungszeit (Studium) durchlaufen, und dabei viele Abteilungen der Finanz im Konzern gesehen. Dadurch kenne ich die Probleme der einzelnen Mitarbeiter und habe hierfür das nötige Verständnis. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits aus der gefestigten Basis im persönlichen Bereich, andererseits werde ich seitens des Konzerns gefordert, was wiederum Motivation darstellt. Unabhängig davon glaube ich, daß es auch eine Veranlagungssache ist, die Dinge selbst gestalten zu wollen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Je höher die ausgeübte Position, desto schwieriger ist es, beide Bereiche „unter einen Hut" zu bringen. Den Umzug nach Wien, eine Reihe von Repräsentationspflichten, etc. hat meine Frau mitgemacht. Ohne die Unterstützung durch meine Frau wäre eine Karriere für mich undenkbar. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter hat im Rahmen seiner Aufgaben selbst die Verantwortung zu tragen. Wir haben auch eine sehr flache Hierarchie im Unternehmen, denn schließlich zählt der Teamgedanke. Jeder Mitarbeiter bekommt alle Informationen, denn diese haben einen besonderen Stellenwert für sie. **Welche Fähigkeit sind für Ihren Job von Bedeutung?** Kommunikationsfähigkeit und das Vermögen, sich in die Lage des anderen zu versetzen. Erst dann kommt die fachliche Seite zu tragen, gepaart mit sozial-menschlicher Kompetenz. Der Wille zum Team steht mehr denn je im Mittelpunkt unserer Mitarbeiterführung. Ich glaube allerdings auch, daß ein ausgeprägtes Selbstbewußtsein notwendig ist, um die eigenen Ziele zu realisieren. **Gab es Vorbilder?** Ja. Vorbilder haben mich durch manch positive Aspekte beeindrucken können, insbesondere charismatische Persönlichkeiten. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Persönliche Anerkennung gibt es in dieser Position wenig. Es zählt sehr stark das Ergebnis. **Welche Ziele haben Sie noch?** Ich möchte noch viele Dinge verändern und eine ähnliche Position in einer größeren Company in einem anderen europäischen Land ausüben. **Welchen Rat möchten Sie gern weitergeben?** Man soll sich im Unternehmen nicht „auffressen" lassen und vom Unternehmen unabhängig sein, da sonst die erforderliche kritische Distanz verloren geht. Sehr wichtig ist auch, daß man sich auf die jeweilige Aufgabe konzentriert und daß man sich bei dem was man tut selbst treu bleibt.

✱ Görig Harald



● Steckbrief

Beruf: Schneidermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Maß- und Änderungsschneiderei H. Görig., 1010 Wien, Bäckerstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1941, Reichenberg. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Silvia und Dieter. Hobbies: Soziales Engagement.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war, daß meine Eltern 1952 einen Textilhandelsbetrieb gründeten und mich dieses Geschäft schon als Kind interessierte. Nächster wichtiger Schritt war die Modeschule Michelbeuern, wo ich nach zwei Jahren Praxis auch die Meisterprüfung für Herrenbekleidung ablegte. Danach ging ich als Volonteur in eine große Konfektion, wo ich mich in einem Jahr zum Bandleiter hinaufarbeitete und 30 Mitarbeiter führte. 1963 starb mein Vater und ich kehrte infolgedessen sofort ins elterliche Geschäft zurück. Wir handelten damals mit Textilien und Parfümeriewaren. Vier Jahre später fing ich an zu nähen. 1964 legte ich die Meisterprüfung für Damenbekleidung ab und war berechtigt sowohl für Damen, als auch für Herren zu nähen. Meine Tätigkeit entwickelte sich positiv und wir ließen die Parfümerie auf, um eine kleine Werkstatt einzurichten. In der Folge gaben wir auch den Textilhandel auf. Obwohl wir mit nur einem Mitarbeiter begannen, verfügt das Unternehmen heute über fünf Vollzeitkräfte und zwei Halbtagskräfte.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Unser Umgang mit Kunden, besonderer Service (z.B. Heim-Lieferung) und Flexibilität. Heute betreffen Reparatur und Service 80% des Arbeitsvolumens und die Maßschneiderei nur 20%. Diese Proportionen sind durch die Marktsituation bedingt - Arbeit nach Maß ist zurückgegangen. Wir arbeiten sowohl für prominente Firmen und Boutiquen, als auch für Privatkunden, die zum Teil dem Hochadel entstammen. Ich freue mich mit diesen Persönlichkeiten Kontakt zu haben. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, daß ich mir einen gewissen Lebensstandard leisten kann

und meine Freizeit genießen kann. Ich trennte immer das Berufliche und das Private und schaute immer, daß mein Geschäft mich privat nicht belastet. Mein Erfolg ist, daß meine Kinder in meine Fußstapfen getreten sind und ich hoffe, daß nach meiner Pensionierung mein Sohn das Geschäft übernimmt. Ich bin stolz auf meine funktionierende Beziehung zu den Kindern. Auch das ist Erfolg. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Beruflich verlegte ich meinen Schwerpunkt von der Maßschneiderei auf die Reparatur, was ich schon erwähnte, weil die Arbeit nach Maß heute weder verlangt, noch honoriert wird. Das ist jetzt mein Hobby, aber genauso gerne mache ich Reparaturen. Meine Ziele sind den Umsatz und den Gewinn zu halten und meinem Sohn ein gesundes Unternehmen übergeben zu können. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Mit meinen Mitarbeitern habe ich eine sehr gute, fast familiäre Beziehung. Ich spiele nicht den Chef, bin auch ein Mitarbeiter wie die anderen, versuche aber als Vorbild zu dienen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Meine Familie bedeutet für mich alles. Ich bin fast 40 Jahre mit meiner Frau verheiratet und wir erfreuen uns mit Stolz unserer Kinder und der vier Enkelkinder. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und aus einem bewegten Privatleben. Ich engagiere mich sozial, bin Obmann des Kirtagskommitees, kümmere mich um die Senioren, die früher in der Wirtschaft tätig waren. Meine Kraftquelle ist eine gelungene Symbiose aus dem Geschäft und dem Privatleben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Unter anderem durch Auszeichnungen, die ich bekam. Ich bin Träger des Silbernen Stadtwappens der Stadtgemeinde Klosterneuburg, Inhaber der Florianiplakette. **Ihr Botschaft an die Jugend?** Wichtig ist jeden Abend die Kassa zu machen, damit man den Überblick nicht verliert. Die Steuer und Krankenkassa muß man auch rechtzeitig zahlen. Man muß sagen, daß die Lohnnebenkosten, die sich zur Zeit auf 106% belaufen nicht mehr erschwinglich sind und, daß sich daher bald keiner mehr Angestellte leisten kann. Bei jeder Tätigkeit muß man sich immer weiterbilden, es kann in keinem Alter schaden. Es ist wichtig den Betrieb mit moderner Technik auszurüsten und nach Marktnischen zu suchen - es bietet sich immer etwas an.

✱ Grammer Karl
a.o. Univ. Prof. Dr. rer.nat.

● Steckbrief

Beruf: Verhaltensforscher. Funktion: Wissenschaftlicher Leiter. Tätig bei: Ludwig-Boltzmann-Institut., 1090 Wien, Althanstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1950, Mühlacker (BRD). Familienstand: Irmgard. Kinder: Benedikt (1985).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Zoologie und Anthropologie an der Universität in München. Der Anstoß für meine weitere wissenschaftliche Tätigkeit war meine Diplomarbeit „Helfen und Unterstützen in Kindergruppen", die ich an der Foschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft unter der Leitung von I. Eibl-Eibesfeldt machte. Meine Dissertation schrieb ich 1982 über die Entwicklung von Handlungsstrategien in Kindergruppen (Wettbewerb und Kooperation: „Das Eingreifen in Konflikte unter Kindergartenkindern"). Von 1985-91 arbeitete ich als wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Humantheologie in der Max-Planck-Gesellschaft und anschließend habilitierte ich an der Formal- und Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität in Wien. Im Jahre 1992 erfolgte die Berufung zum wissenschaftlichen Leiter des Ludwig-Boltzmann-Institut für Stadtethologie.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich als mittelmäßig, sonst hätte ich meine Entwicklung aufgegeben. Wenn man sagt, man ist erfolgreich, dann betrachtet man das als etwas abgeschlossenes und ruht aus. Bei mir ist das nicht der Fall. **Wie kommt man zu Erfolg?** Durch Fleiß. In der Forschung darf man nie aufgeben. Mein Arbeitstag dauert 12 Stunden und das seit Jahren. Erfolg durch Fleiß ist aber die leichtere Form des Erfolges. Wesentlich schwieriger ist Erfolg durch Innovation. Um diesen Erfolg zu erreichen, muß man dauernd neue Ideen generieren, unerschöpflichen Vorrat an Kreativität haben und bereit sein, sich entgegen herrschender Meinungen permanent durchzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** In der Wissenschaft ist es eine finanzielle Absicherung. Erfolg ist dann vorhanden, wenn man eine führende Position bekommt, was nicht einfach ist. Aber den eigentlichen Erfolg kann man mit Geld nicht messen. Erfolg ist die Anerkennung deiner Arbeit durch Kollegen und die Öffentlichkeit. Wenn man einmal pro Woche im Fernsehen ist und fünf Interviews gibt, dann leidet die Arbeit darunter. Unter der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung leidet auch die Familie. Das ist der Preis für Erfolg. Für mich ist Erfolg mit Zufriedenheit nicht gleichgestellt. **Was möchten Sie noch erreichen?** Ich möchte weiter Bücher schreiben, die zu populärwissenschaftlichen Bestsellern werden. Das ist nicht einfach, aber von meinem letzten Buch hat man 25.000 Stück verkauft, was für die wissenschaftliche Literatur nicht schlecht ist. Manchmal träume ich davon, auf einer einsamen Insel zu wohnen, weil die permanenten Kontakte mit einer Vielzahl von Menschen manchmal sehr anstrengend sind. **Kennen Sie Mißerfolge?** In der wissenschaftlichen Arbeit ist man damit immer konfrontiert. Mißerfolge sind für uns Lernbeispiele, die zeigen sollen, wie man durch lernen daraus erfolgreich wird. Man darf sich nie von Mißerfolgen deprimieren lassen und man darf nie aufgeben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Neugierde, aus der Freude am Entdecken. Ein Wissenschafter kann jeden Tag auf etwas Neues stoßen und das ist sehr aufregend. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist von Zufällen abhängig und Erfolg verlangt nach Konsequenzen. Man darf sich nie entmutigen lassen, man muß dort bleiben, wo man glaubt, richtig am Platz zu sein.

✱ Grassmann Werner

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Rudolf Leiner GmbH., 3100 St. Pölten, Rathauspl. 7-10. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1964,

Copyrighted material

Kirchberg/Pielach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Doris. Kinder: Miriam. Mitgliedschaften: Lions Club, Union. Hobbies: Sport, Gesellschaftsleben.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1979 trat ich in den elterlichen Betrieb ein und schloß die Lehre als Einzelhandelskaufmann ab. Es war dies ein Betrieb mit Lebensmitteln und Farben. Hier legte ich bereits den Grundstein für meine Karriere, denn ich bin im und mit dem Geschäft aufgewachsen. Es war bereits damals so, daß für mich nach dem Schulalltag das Geschäft wichtiger war als das Lernen. Ich habe schon immer mit Menschen, aber im besonderen mit Kunden zu tun gehabt. Nach der Lehrzeit wurde ich zum Bundesheer einberufen, und danach arbeitete ich in einer Diskothek als Barkeeper, genauso wie als Einkäufer und machte dort bereits kleine Schritte in Richtung Führung eines Unternehmens. Nach zwei Jahren begann ich bei Kika als Verkäufer in der Kleinmöbelabteilung und wechselte nach einem Jahr in die Wohnzimmerabteilung, was mir nicht sehr viel Spaß bereitete. 1989 erfüllte ich mir meinen Jugendtraum und wurde Vertreter. Diese Arbeit war für mich aber eine große Enttäuschung, und ich ging nach vier Monaten wieder zu Kika zurück. Ich begann als Abteilungsleiter in der SB-Kiefermöbel-Abteilung und verdiente mir dort meine ersten Lorbeeren. Nach eineinhalb Jahren wurde ich zum Geschäftsführer-Stellvertreter ernannt. Während dieser Zeit lernte und arbeitete ich in allen Bereichen. Das war eine der wichtigsten Stationen in meiner Laufbahn. Im März 1994 wurde mir die Geschäftsführer-Position bei Kika-Horn angeboten. Nach dreimaliger Absage nahm ich den Job doch an und ging nach Horn. Ich begann noch während der Bauzeit dort zu arbeiten und war bis Februar 1998 dort. Das war für mich die beste Lehrzeit. Ich habe dieses Haus zu den Top-Ten bei Kika gebracht und wurde von der NÖN zum Mann des Jahres gewählt. Es ist für mich eine große Ehre, jetzt das Leiner Stammhaus führen zu dürfen. Die Meinung des Chefs: „Ich habe den Grassmann aus Horn geholt, sonst wäre er dort auch noch Bürgermeister geworden". Ich mußte hier sehr viel verändern, es ist ja das Stammhaus und somit auch das älteste aller Leiner-Häuser.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Es geht alles immer schneller, alles wird kurzlebiger, man muß ständig am Laufenden sein, und es wird immer mehr nach Zahlen gearbeitet. Es wird die Arbeit härter, aber auch der Wettbewerb, und natürlich wird auch das Leben härter. Da ist es für mich wichtig, daß ich die Menschen, die bei uns arbeiten, mit den Zahlen in Einklang bringe. Das wichtigste für mich ist der Mensch. Das trifft auf Kunden genauso zu wie für die Mitarbeiter. Wenn es den Mitarbeitern gut geht und sie Spaß an der Arbeit haben, dann fühlt sich auch der Kunde wohl. Wenn das ganze Team stimmt, kommt auch der Erfolg in Form von Erfüllung der Erwartungen der Geschäftsleitung. Primär muß man mit den Menschen arbeiten und nicht mit den Zahlen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich kümmere mich um Menschen, und damit kommt der Erfolg von selbst. Wenn man für die breite Bevölkerung viel tut, dann wird das auch anerkannt, und es ist ein weiteres Steinchen auf dem Weg zum Erfolg. Ich habe in dieser Hinsicht immer mehr getan als andere große Unternehmer. Man muß auch den Mitarbeitern eine klar definierte Linie vorgeben, damit sie genau wissen, was zu tun und was zu lassen ist. Ich versuche meinen Mitarbeitern zu erklären, daß der Kunde die Nummer eins ist, er bezahlt die Ware, er bezahlt auch die Gehälter, und er bringt Leben in das Geschäft. Die Mitarbeiter müssen gefordert werden, im besonderen beim Mitdenken, ich verlange von den Mitarbeitern, daß sie laufend überlegen, was zu tun wäre, um den Kunden noch zufriedener zu machen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Das war die Entscheidung, zu Kika-Horn ja zu sagen. Auch die Entscheidung für meinen Traumberuf - Vertreter - war richtig, obwohl es nicht funktioniert hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In meiner Position bin ich für das gesamte Geschäft und auch für die Mitarbeiter verantwortlich. Ich stelle sie ein, und ich kündige sie auch. Bei einem Vorstellungsgespräch ist es manchmal so, daß ich schon weiß, ob jemand geeignet ist, wenn er mir die Hand gibt. Sehr oft ist es der erste Eindruck, auf den ich mich verlassen kann. Für mich ist nicht so wichtig, was ein Bewerber bis jetzt gemacht hat. Mir ist aber seine Ausstrahlung wichtig und wie er mit Leuten umgeht. Das kann man leider nicht lernen, das muß man haben. Ich behandle meine Mitarbeiter so, daß ich ihnen immer in die Augen schauen kann, auch dann, wenn ich diese Position nicht mehr habe. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Man muß immer wieder abwägen, ob sie ehrlich gemeint ist oder nicht. Ehrliche Anerkennung freut mich schon sehr. Im besonderen die Anerkennung als „Mann des Jahres" hat mich sehr beeindruckt. Es ist mir aber auch bewußt, daß die Anerkennung immer mit der Firma zusammenhängt. Ich gebe die Anerkennung auch immer an meine Mitarbeiter weiter. **Spielen Niederlagen eine Rolle, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gehören zu jeder Karriere. Aus Niederlagen kann ich gut lernen, man muß aber auch zu diesen Mißerfolgen stehen können. Ich bin ein extrem positiver Mensch, ich sehe auch in einer Niederlage noch etwas Positives. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Urlaub. In meinem Alter brauche ich noch keine Zeiten zum Relaxen. Das kommt wahrscheinlich auch daher, daß ich meine Arbeit gern mache und sie mir großen Spaß bereitet. **Ihre Ziele?** Ich möchte im Vergleich zwischen den Leiner-Häusern ganz vorn liegen. Privat möchte ich heuer noch heiraten. **Ihr Lebensmotto?** Man lebt nur einmal. Man soll das Leben so gut wie möglich meistern und sich das leisten, was man sich leisten kann. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weiter geben?** Immer am Boden bleiben.

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✶ Grassmugg Waltraud Mag.

● Steckbrief

Beruf: Psychologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „People plus"., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1960, Graz. Eltern: Maria und Otto. Hobbies: Sportarten, die auf Ausdauer ausgerichtet sind, kreative Wohnungsgestaltung.

● Karriere

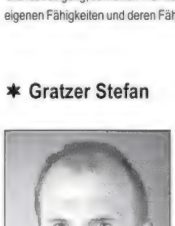
Was waren die wichtigsten Schritte Ihrer Karriere? Nach der Matura 1978 war ich drei Monate Au - pair bei einer reichen Diplomatenfamilie in Paris zur Betreuung von vier Kindern. Hier lernte ich rationalisieren und das Genießen des Wesentlichen. Es war mein erster Kontakt mit der „großen Welt", und ich wurde von der Familie so angenommen, wie ich bin, was für mich sehr wesentlich war. Danach besuche ich ein zweijähriges Kolleg für Fremdenverkehrsberufe in Bad Gleichenberg. Von 1980-81 war ich im Reisebüro Steirerbus in der Abteilung Touristik tätig, 1982-89 Sachbearbeiterin des Wirtschaftsförderungsinstitutes der Wirtschaftkammer Steiermark. Nebenbei studierte ich Psychologie und Pädagogik - das Studium absolvierte ich, ohne Wissen meiner Arbeitskollegen bei der Kammer, dazu war es nötig mich sehr gut zu organisieren, womit ich Reduktion von Schlaf, Sport, regelmäßige Entspannungstechniken, genaues Abstimmen von Arbeits- und Studienzeit und volles Einverständnis des Partners, meine. 1989 machte ich meinen Magister und war im Referat für Berufs- und Bildungsberatung für den Aufbau und die Leitung zuständig. Seit 1992 bin ich Leiterin des Schulungsreferates für berufliche Weiterbildung in verschiedenen Bereichen - ich bin hauptverantwortlich für die Planung, die Organisation, das Marketing und den Verkauf.

Hier konnte ich mein ganzes Know how umsetzen und hatte innerhalb von vier Jahren eine Umsatzsteigerung von 11 auf 20 Millionen Schilling. Ich hatte es als einzige Frau in einem männerorientierten Team nicht immer leicht, es machte mir aber großen Spaß. Seit März 1996 bin ich in Wien an der politischen Akademie der ÖVP, beschäftige mich mit Aus- und Weiterbildung von Multiplikatoren, Frauen- und Familienpolitik und Kulturpolitik. Seit November 1996 zusätzlich Stabstellen Organisations- und Personalentwicklung und seit April 1998 bin ich Teilzeitangestellte und Selbständig. **Sonstige Tätigkeiten?** Seit 1989 Trainerin am WIFI als Prüferin der steiermärkischen Landesregierung und Lektorin der Fachhochschulen Unternehmensführung und Automatisierungstechnik.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg läßt sich nicht nur am Beruf messen, sondern auch an der Freiheit der Entscheidungen, die Möglichkeit das zu tun, was ich gerne tue, finanzielle Unabhängigkeit, eine gute Balance zwischen beruflichem und privatem Leben - glücklich sein ist für mich Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin froh, daß ich erreichen kann was ich will und mir nichts oktruiert wird. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich mußte als ältestes Kind aus bescheidenen Verhältnissen viel Verantwortung tragen und Verzicht leisten. Der unbedingte Wille finanziell unabhängig zu sein und mehr zu haben, war meine Triebfeder. Die Freude am Umgang mit Menschen, Einfühlungsvermögen, die Fähigkeit zu motivieren, genaue Analyse dessen, was ich will, konsequente Durchführung, hohe Ansprüche an mein eigenes Können, Umsetzung dessen mit enormem Energie- und Zeiteinsatz, sowie unbedingte Ehrlichkeit. Die Präsentation meiner Arbeit in der Öffentlichkeit und die Sicherheit, in dem was ich tue. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ich habe nicht wirklich welche erlebt. **Spielen Familie und Mitarbeiter eine Rolle?** Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle, da ich sehr gerne mit Mitarbeitern Kontakt habe und man alleine nie soviel bewegen kann. Mitarbeiterführung ist mein Hobby und ich setze mich voll für sie ein. **Haben Sie Vorbilder?** Frau Dr. Köster mit ihrer Warmherzigkeit gepaart mit Erfolg. Einen Freund wegen seiner Art der Menschenführung, seinem materiellen Erfolg und seiner Harmonie zwischen Privatem und Beruflichem. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich werde als Karrierefrau gesehen und bekomme viel positives Feedback. **Ihr Ratschlag für andere?** Genaue Hinterfragung dessen was man tut - ob es wirklich das ist, was man will, Know how ist Grundbedingung, sowie kommunikative Fähigkeiten, bewußt werden der eigenen Fähigkeiten und deren Fähigkeiten.

✶ Gratzer Stefan



● Steckbrief

Beruf: Präparatormeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Präparationsatelier Salzkammergut., 4802 Ebensee, Langwiesenstr. 111. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1961, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Christoph (1991) und Alexander (1994). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Diverse naturkundliche Abteilungen, Obmann von Natur- und Kulturverein Salzkammergut Naturworld, Bundesberufsgruppenobmann der Präparatoren. Hobbies: Ornithologie und Enthomologie.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Bereits im Volksschulalter begeisterte ich mich für Tiere und die Natur. Ich lernte den Kustoden

des Leharmuseums Bad Ischl kennen, welcher Schrumpfköpfe besaß und Schmetterlinge und Insekten präparierte und sehr vielseitig als Forscher und Wissenschafter tätig war. Ich besuchte diesen Mann oft, der mein Interesse für diesen Bereich weckte. Mein Hang zum Experimentieren wuchs ständig. Trotz größter Bemühungen bekam ich leider keinen Lehrplatz im Bereich Präparation und somit wurde ich 1977 Konditorlehring in der Konditorei Zauner in Bad Ischl. Meine Neigung zur Präparation perfektionierte ich in der Freizeit. Von Juni bis September 1980 war ich Konditorgeselle bei der Konditorei Zauner. In dieser Zeit begann ich mit Schokoladeschnitzen und gewann dadurch das Gefühl für Dreidimensionalität. Von Oktober 1980 bis Ende Juni 1981 absolvierte ich den Grundwehrdienst bei der Militärmusik Salzburg, kehrte danach wieder an meine Lehrstätte zurück und verblieb bis 1984. Von 1984 bis 1986 war ich aufgrund eines beruflichen Wechsels als zweiter Koch im Kriegsopferheim Bad Ischl und danach bis 1989 im oberösterreichischen Studentenwerk Bad Ischl als Küchenchef tätig. Zufällig lernte ich den Betreiber des Vogelparks Schmieding kennen. Da ich das Präparieren von Vögel gut beherrschte, wurde ich im Vogelpark Schmieding Präparator (bis 1992). Zwischenzeitlich legte ich die Konditormeisterprüfung sowie die Gastgewerbekonzessionsprüfung ab. Im Herbst des gleichen Jahres legte ich auch die Präparationsgesellenprüfung in St. Pölten und im Frühjahr 1992 die Präparationmeisterprüfung mit Auszeichnung in Wien ab. Mein Heimweh nach dem Salzkammergut trieb mich in meine Heimat zurück. Gemeinsam mit meiner Frau erwarb ich ein Grundstück. Von Mai 1992 bis Februar 1993 war ich Konditor in der Bäckerei Maislinger in Bad Ischl und nebenbei begann ich als selbständiger Präparator. Die Nachfrage wurde stärker und ich beendete meine Tätigkeit in der Konditorei. 1995 errichte ich einen Neubau und seither ging es Schritt für Schritt bergauf. Mein Bestreben liegt einerseits darin, alle Arten von Tieren für Menschen als wissenschaftlichen Beleg zu erhalten, und andererseits in der Trophäenpräparation. Ich persönlich sehe mich als Dienstleistungsunternehmer.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich biete hohe Qualität der Präparation und meine Kunden schätzen das Integrieren der Tiere in ihre Lebensräume sowie die Harmonie zwischen Hintergrund und Objekt. Ich besitze sehr viel Gefühl für Formen und habe ein gutes Auge für die schönen Dinge des Lebens. Für mich steht die Ausstrahlung des Tieres im Mittelpunkt - nämlich die Ruhe und nicht die Aggression des Lebens. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Die Verwirklichung einer Vision, nämlich die Erhaltung der Tierwelt und unsere Natur greifbar zu machen, steht im Vordergrund. Meine Hauptaufgabe sehe ich darin, meinen Mitmenschen die Natur näher zu bringen - und zwar durch Präparate in der Dreidimensionalität. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Lernen, lernen und nochmals lernen! Je früher umso besser. Danach sollte man sich ein Ziel setzen und versuchen, dieses mit Hartnäckigkeit zu erreichen. Der wichtigste Faktor ist jedoch die Freude am Beruf. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Es gibt nichts Schöneres als die Natur. Wichtig ist auch Ehrlichkeit.

✱ Greber Reinhard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Greber GmbH., 1090 Wien, D'Orsay-Gasse 3-5. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1960, Wien. Eltern: Gangolf und Johanna. Hobbies: Fotografie, mein Bauernhaus.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich brach im 4. Jahrgang die HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik ab, absolvierte durch eine Ganztagesschule am WIFI eine kaufmännische Ausbildung und arbeitete danach in der Firma MAI als Techniker. Dann wechselte ich zu WANG-Computer, wo ich bald zum Servicemanager avancierte. 1991 erfolgte dann die Selbständigkeit mit der Firma Greber GmbH, die außer dem Kundendienst am EDV-Sektor auch den Verkauf vor Ort miteinschließt.

GREBER

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Von Erfolg spreche ich dann, wenn gesteckte Ziele zu meiner Zufriedenheit realisiert werden können. Auf dem Weg zum „Überziel" peile ich jeweils kleinere Ziele an, um die Frustrationsschwelle nicht herauszufordern. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Konsequenz, Selbstdisziplin und Flexibilität, die gerade am EDV-Sektor, der ja ständigen Neuerungen unterworfen ist, überaus wichtig ist. **Wann sprechen Sie von einer Niederlage?** Wenn ich einsehen muß, daß ein gestecktes Ziel auch auf verschiedensten Wegen nicht erreichbar ist. **Wie gehen Sie damit um?** Generell verschwende ich niemals Zeit, lange über einen Mißerfolg nachzudenken, da ich von vornherein meist mehrere Ziele gleichzeitig verfolge. Mit der Akzeptanz der Nichterreichbarkeit des einen Ziels folgt automatisch eine vermehrte Konzentration auf die parallel dazu angepeilten Projektverwirklichungen, beziehungsweise die Erstellung von neuen Zielen, deren Zahl dank meiner Kreativität „Legion" ist, was wohl auch einen Garant für Erfolg darstellt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Existenz

eines einzig wahren Erfolgsrezeptes, dessen ausschließliche Verfolgung Karriere erst überhaupt möglich macht, leugne ich allein schon aus dem Grund, weil es viel zu viele verschiedene Persönlichkeitsstrukturen wie auch Berufsbilder gibt. In unserer Branche ist jedenfalls Reaktionsfähigkeit gefragt, denn der Markt wächst und verändert sich stetig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn bis dato mußte ich erst selten Mißerfolge verbuchen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bin eine autonome Persönlichkeit, die nicht nach Bestätigung von außen dürstet, da ich genug Objektivität besitze, selbst beurteilen zu können, wo ich mich momentan in meiner Entwicklung befinde. Natürlich kann man Anerkennung vor allem an der wachsenden Stammkundschaft, die auf Weiterempfehlung beruht, ablesen.

✱ Greier Hubert Dr.

● Steckbrief

Funktion: Assistent d. Vorstandes. Tätig bei: Austria Tabak AG., 1090 Wien, Porzellang. 51. Hobbies: Lesen (Fachbücher, Kochbücher).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Student verkaufte ich Inserate, um mein Studium zu finanzieren und klopfte so auch immer wieder bei der Austria Tabak an. Ein positives Ergebnis war mir jedesmal beschieden. Bei einem neuerlichen Besuch fragte mich der Generalsekretär, ob ich mir vorstellen könnte, zur Austria Tabak in die Presseabteilung zu kommen - mein Wirtschaftsstudium war zu diesem Zeitpunkt abgeschlossen und beruflich bekleidete ich einen Redakteursjob in einer großen Versicherung. Das Angebot war verlockend. Ein halbes Jahr später trat ich als Pressesprecher in die Austria Tabak ein. **Was ist Ihr Aufgabengebiet?** Positive Berichterstattung in den Medien erwirken. Dazu zählen folgende Schritte: Strategische und taktische Informationsziele entwickeln und diese nach erfolgter Abstimmung mit dem Vorstand aktiv umsetzen. Die Aufbereitung der Information erfolgt medienadäquat. Von Bedeutung ist, daß die Zusammenhänge leicht verständlich und optisch gut aufbereitet werden. Hier gilt mein Motto: Nur was der Redakteur versteht, wird auch der Leser, Seher oder Hörer verstehen. Zur Informationsaufbereitung kommt die Organisation verschiedener Veranstaltungen, die Kontaktpflege in die Redaktionen sowie die Mitarbeit bei diversen Publikationen hinzu. Weiters gehört zu meinem Aufgabengebiet das Zuarbeiten an den Vorstand, z.B. die Entwicklung von Referaten, Unterlagen sowie die Betreuung einzelner Projekte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich positive Akzeptanz im Betrieb und in der Gesellschaft Wissenserweiterung und in der Karriereleiter höher zu kommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zufrieden ist man nie, aber es ist ein angenehmes Gefühl, akzeptiert zu werden. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ja, wenn ich meine gesteckten Ziele nicht erreiche, oder wenn ein enger Mitarbeiter einen verläßt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich bin mir gegenüber nicht nachtragend und stecke mir sofort ein neues Ziel. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ständiges Lernen und hohe Leistungsbereitschaft. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr wichtige Rolle. Sie ist das Fundament für das eigene Wirken. **Haben Sie Vorbilder?** Ja. Erfolgreiche Manager wie z.B. Heinz Schiendl (er ist derzeit Vorstandsdirektor der Austria Tabak AG); er begann klein und führt heute rund 3.000 Mitarbeiter. Im literarischen Bereich ist es Rober Musil - er hat prägende Erkenntnisse wie z.B. „Bei offenen Türen sollte man stets der Tatsache eingedenk sein, daß sie einen festen Rahmen haben". Das heißt so viel wie, nicht übermütig sein. Nelson Mandela ist in der Politik mein Vorbild. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja. Das ist ein sehr wichtiger Motivationsfaktor. Anerkennung löst Freude aus und stärkt einen. **Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen positiv eingestellt sein, Freude am Beruf haben, kreativ und loyal sein. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeiter um?** Partnerschaftlich. Ich lasse sie am Erfolg teilhaben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Akzeptanz, dem Gefühl den richtigen Beruf gewählt zu haben und der Gewißheit, die richtige Partnerin gefunden zu haben. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Im Beruf und Privat etwas bewegen zu können. Einfach etwas verändern können. Ich möchte in Zukunft noch mehr Verantwortung übernehmen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Man muß sich zuerst überlegen, wo die eigenen Stärken liegen, was einen interessiert und eine positive Einstellung zur Berufswelt haben. **Ihr Lebensmotto?** Gerne mit Menschen zusammen sein.

✱ Greimel Christian

● Steckbrief

Beruf: Musiker. Funktion: Manager. Tätig bei: Christian Greimel., 2231 Strasshof, Hauptstr. 158. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1970, Wien. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Abschluß der Lehre in Nachrichtentechnik machte ich anschließend die Facharbeiterprüfung. Mein Interesse an der aktiven Musik war jedoch von Jugendjahren an sehr ausgeprägt. Vorerst spielte ich nur hobbymäßig Keyboard und Akkordeon und sang. Nach der Absolvierung des Wehrdienstes kehrte ich für einen Zeitraum von fünf Jahren zur Firma Siemens zurück. Mein Engagement im Musikbereich wuchs, und ich gründete 1989 eine Band namens Fortuna. Die Auftritte häuften sich, also beendete ich meine berufliche Laufbahn. Heute bin ich Gründungsmitglied und Manager der Musikgruppe. Ein zweites Standbein schuf ich mir als Künstler und Veranstaltungsservice, wo ich die Ver-

mittlung für Zeltfeste, Ballfeste, Stadtfeste, Hochzeitsfeiern und Polterabende mit Musik und allem drumherum anbiete. Ich versuche ein professioneller Partner in Sachen Unterhaltung zu sein. Seit kurzer Zeit habe ich auch die Position des Büroleiters eines Kaffeehauskonzerns inne.

● Zum Erfolg

Was war wesentlich für Ihren persönlichen Erfolg? Für meinen persönlichen Erfolg sind ein hohes Maß an Zielstrebigkeit, überlegte Risikobereitschaft und Ehrgeiz Grundvoraussetzung. Mit meiner Gruppe, einer Stimmungsband der Spitzenklasse, biete ich ein vielseitiges musikalisches Repertoire, welches vom Schlager über urige volkstümliche Klänge, Oldies, aktuelle Tophits bis hin zu fetziger Rockmusik reicht. Wir haben noch jede Veranstaltung in ein Stimmungsfest verwandelt. Unzählige erfolgreiche Liveauftritte im In- und Ausland geben uns recht, unsere Darbietungen sind 100 % live. Fünf Musiker und 14 Instrumente garantieren eine erfolgreiche Veranstaltung. **Was sind Ihre Ziele?** Den Bekanntheitsgrad der Musikgruppe auf dem Sektor Medien und Tonträger zu steigern.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Diese schöpfe ich aus meinem Inneren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit dem Erreichen meiner Ziele. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich handeln zu können, benötigt man das Bewußtsein der eigenen Fähigkeiten, Belastbarkeit, und man muß die eigenen Grenzen kennen. Mit Selbsterkenntnis zielstrebig durch das Leben gehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren, wo das Problem liegt. Lösungen überlegen und daraus lernen.

✶ Griesmeier Beatrix Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Musikerin, Wirtschaftsmathematikerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Arithmetica, Versicherungs- und Finanzmathematische Beratungs GmbH., 1010 Wien, Schottenring 17. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1963, Linz. Eltern: Otto und Ursula. Hobbies: Musizieren, Bridge spielen, Schwimmen, Pflanzen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Relativ früh verspürte ich eine starke Bindung zur Musik. Mein Vater, ein Lehrer, war Leiter eines Kirchenchores und einer Kapelle. Ich spiele Blockflöte. Sehr prägend war für mich meine Zeit im Musikgymnasium, wo Initiative und Selbständigkeit sehr gefördert wurden. Wir spielten in einem Orchester, mit welchem wir sehr viel auf Tournee waren, wo wir auch sehr viel selbst organisierten. Oft musizierten wir mit Welser-Moest, der ein weltberühmter Dirigent geworden ist. Ich spielte Horn und war sehr erfolgreich. Ich lernte aber auch Mathematik sehr gern und nach der Matura war es für mich schwer zu entscheiden, was ich weiter machen sollte, weil ich Musik nicht beruflich praktizieren wollte. Trotzdem fing ich mit dem Studium des Konzertfachs in Wien und der Wirtschaftsmathematik in Linz an. Zwei Jahre machte ich es parallel, und das war sehr streßig. Dann wechselte ich zum Seminar „B" in Linz und absolvierte die Ausbildung zum Musiklehrer, die ich 1985 mit der Lehrberechtigungsprüfung abschloß. Dadurch, daß ich mehr Zeit hatte, konnte ich auch Musik unterrichten, was sich durch Zufall ergab. Das Studium an der Universität machte mir Spaß.

Eine große Rolle in meinem Werdegang spielte Prof. Schachermayer, der Lebensversicherungsmathematik unterrichtete, was das Thema meiner Diplomarbeit wurde. Prof. Schachermayer verschickte diese Arbeit an diverse Institutionen, und ich bekam verschiedene Stellenangebote. Ich wollte in Oberösterreich bleiben, fand dort aber nichts Passendes und nahm das Angebot der Wiener Städtischen an. Arithmetica war eine Tochtergesellschaft der Wiener Städtischen, die kein Personal hatte und mit den freiberuflichen Kräften Pensionsstellungsgutachten für die Bilanz, vor allem für Fremdkunden berechnete. Mit der Zeit wurde die Arbeit immer mehr, und 1992 stieg das Geschäft sehr an. Ich wurde auch immer mehr in diese Tätigkeit involviert und völlig überraschend für mich zur Geschäftsführerin bestellt. Bei dieser Entscheidung spielte der heutige Vorstand der Wiener Städtischen, Herr Jaindl, eine Rolle, er unterstütze und förderte mich.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Dinge zu nehmen, wie sie kommen, und versuchen, das Beste daraus zu machen. Das heißt eine Gelegenheit beim Schopf zu packen. Ich habe in meinem Leben sehr wenig geplant, habe aber die Gelegenheiten, die sich geboten haben, genützt. Ich lernte von meiner Mutter, Dinge gelassen zu nehmen, und das hilft mir im Leben. Wichtige Voraussetzungen für Erfolg sind Ausdauer, Optimismus, Geduld und Konsequenz. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mit dem, was man erreicht hat, zufrieden zu sein und anerkannt zu werden. Erfolg bedeutet für mich Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, immer etwas Neues zu tun. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Sehr kollegial. Ich bin selbst ein freiheitsliebender Mensch und lasse meinen Mitarbeitern große Freiheiten. Bei uns arbeiten hauptsächlich Mathematiker, die sehr engagiert und motiviert sind, und mit denen ich sehr gut zurecht komme. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, aus dem Umgang mit Kindern (meine Neffen und Kinder von Freunden). Ich kann mich gut entspannen und wenn das Wochenende kommt, freue ich mich auf meine Heimat, wo ich auch musiziere - was mir sehr viel Kraft gibt. **Ihr Leitsatz?** Den Augenblick genießen. Menschen, die immer unzufrieden sind, stehen sich selbst im Weg und verbrauchen ihr Leben.

✶ Gruber Helmuth Ing.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Gschf. Tätig bei: LINDE Kältetechnik GmbH., 1230 Wien, Altwirthg. 6-10. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1944, Gmünd/NÖ. Hobbies: Sportliche und kulturelle Aktivitäten, aber auch Kommunikation mit meinen Freunden schätze ich. Leider habe ich nicht die nötige Zeit für all meine Hobbies.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Schritte in Ihrer Karriere? Von 1954-58 absolvierte ich die Realschule in Wien, von 1958-63 besuchte ich die HTL in Wien (Fachrichtung Maschinenbau), welche ich mit der Matura abschloß. Anschließend verbrachte ich zwölf Monate beim Bundesheer, wo ich unter anderem eine ROA-Ausbildung genoß. Von Oktober 1964 bis Ende 1967 war ich als Betriebsassistent in einem blechverarbeitenden Betrieb beschäftigt. Als technischer Angestellter trat ich am 1. Jänner 1967 der Firma Linde bei. Von 1976 bis Herbst 1977 war ich bei einem Traditionsunternehmen in der Kältetechnik, im 3. Bezirk als Verkaufsleiter für den Industriebereich und Leiter des technischen Büros tätig. Nachher erfolgte der Wechsel zur Firma Sulzer-Escher-Wyss (Kältetechnik) als Verkaufsleiter für Österreich-Ost, wobei ich wesentlich an der Gründung der Filiale in Graz mitgewirkt habe. Am 1. Jänner 1980 begann ich als Projektleiter und Verkaufsleiter für Industriekälte bei der Firma Linde, nachdem man mich geholt hatte. Im Dezember 1980 erhielt ich die Handlungsvollmacht. 1985 erhielt ich die Prokura und wurde gleichzeitig Gesamtvertriebsleiter für Industrie- und Gewerbekälte. 1992 erfolgte die Ernennung zum Stellvertreter des Geschäftsführers. Am 1. Jänner 1993 erfolgte der Eintritt in die Geschäftsleitung, welche ich gemeinsam, bis zum Ausscheiden meines Vorgänger (April 1993) ausgeübt habe. Danach wurde ich alleiniger Geschäftsführer des Unternehmens. **Sonstige beruflich Tätigkeiten?** Vorstand des österreichischen Tiefkühlinstitutes, Vorstand des österreichischen Kälte- und Klimatechnischen Vereines, Allgemein gerichtlich beeideter Sachverständiger für Kälteanlagen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Darunter verstehe ich den Weg, der zum Ziel führt, wobei es gilt die Aufgabenstellung positiv zu erledigen. Dies gelingt mit wichtigen Eigenschaften wie Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und Fairneß (die auch sportlich betrachtet werden kann), denn das Geschäftsleben soll man als Sport betrachten. Natürlich gibt es Spielregeln die eingehalten werden müssen. Ebenso sollte Respekt vorhanden sein. Schließlich sollte man in der Lage sein den Standpunkt des anderen verstehen zu können. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Neben der Detailbetrachtung von Dingen, habe ich immer versucht die Dinge in der Gesamtheit zu betrachten. Dies ist ein wesentlicher Punkt für mich, welchen ich immer wieder anwende. **Gab es Niederlagen?** Ja, hier gilt es primär zu sich selbst ehrlich und aufrichtig zu sein. Mit anderen, vor allem mit den Betroffenen darüber zu sprechen, um Rückschläge emotionell verkraften zu können, aber auch um die Niederlage sachlich zu analysieren. Auch sollte man qualifizierte Kritik akzeptieren. Meine Mutter hat gesagt: „In allem Negativem gibt es auch Positives, suche es, und es geht wieder gut". **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Durch eine Vielzahl von Interessen, wie z.B. Sport oder Kultur, aber vor allem die Familie ist für mich ein ganz wichtiger Bereich, aus dem ich Kraft schöpfe. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Ich glaube, daß ich so akzeptiert werde, als verläßlicher, humorvoller, konsequenter Zeitgenosse. **Welche Bedeutung hat die Familie für den Beruf?** Hier gibt es eine Wechselwirkung, das heißt, wenn es zu Hause gut läuft, dann hat es auch Wirkung auf die berufliche Tätigkeit. Selbstverständlich gibt es manchmal berufliche Probleme, welche zu Hause im kleinen Kreis erläutert werden, dann schätzt man den Ruhepol in der Familie besonders. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Nein, Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und Ehrgeiz sind die wichtigsten Faktoren für mich. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, als Kind war mein Vater Vorbild für mich, auf Grund seiner Korrektheit und Ehrlichkeit, sowie meine Mutter, die immer ein offenes Ohr für jeden hatte. Aber auch ein Onkel, der ein erfolgreicher Geschäftsmann bei Küppersbusch gewesen ist, hat mich dahingehend geprägt, daß nicht nur die Technik von Bedeutung ist, sondern daß man auch kaufmännisches Interesse zeigen sollte. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Zuerst sollte man sich überlegen, was man tun möchte und überlegen ob die gewünschte berufliche Tätigkeit zukunftsorientiert ist. Im Vordergrund sollte Freude und Spaß an der Arbeit stehen. Geld ist nicht alles im Leben, Zufriedenheit zählt mehr. Auch Psychologie sollte kein Fremdwort sein, gerade in der Psychologie gibt es viele Punkte, die für ein erfolgreiches Leben von Bedeutung sein können. Auch Persönlichkeit sollte man in den Mittelpunkt stellen. Ich glaube, all diese für mich wichtigen Punkte stellen die Basis für den Erfolg dar.

✶ Gruber Marianne

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Bellissima"., 1010 Wien, Naglerg. 1. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1956, Weitersfeld. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Eltern: Heinz und Leopoldine. Schöpferische Akte: Diverse Artikel, z.B. in „Handel - Profit". Mitgliedschaften: Mitglied und Gründerin einer Bauchtanzgruppe. Hobbies: Bauchtanz, Kochen, klassische Musik, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1975 beendete ich die fünfjährige höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe mit kaufmännischer Ausbildung und Matura. Im Anschluß daran war ich im Handel tätig, kam danach zu Jeuness - arbeitete in der Organisation mit, war in der Mitarbeiterschulung und der Künstlerbetreuung tätig. Nach acht Jahren wollte ich mich verändern, suchte eine anspruchsvollere Tätigkeit und fand diese in einer amerikanischen Pharmafirma. Da es schon immer mein Traum war mich in der Modebranche zu betätigen, verspürte ich mit 37 Jahren wieder den Wunsch etwas Neues zu beginnen, eben in der Modebranche. Ich beschloß ein schönes Geschäft zu suchen und wendete mich meiner Liebe, nämlich der Mode und den Textilien zu. In der Zwischenzeit begann ich privat mit dem Bauchtanz und bemerkte bald, daß es in Österreich kein Geschäft für entsprechende Bekleidung gab. Ich sah mich international um, nahm Verbindung mit Lieferanten auf und bot diese Bekleidung zusätzlich in meiner Boutique an. Durch Zufall erwarb ich dieses Geschäft in der Naglergasse, schloß meine bis dahin geführte Boutique und eröffnete noch gleichzeitig den Bazar Bellissima, wo ich ausschließlich Bauchtanzbekleidung und sämtliches Zubehör in großer Auswahl führe.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist, daß ich sechs Sprachen spreche und mich persönlich sehr einsetze. Ein weiterer wichtige Faktor ist mein Eingehen auf die Kundin - ich nehme mich selbst zurück - lasse der Kundin ihre Bedürfnisse definieren und berate in der Folge mit sehr viel Fingerspitzengefühl. Die Kundin bekommt von mir perfekte Ware, bei der ich auch individuelle Änderungen vornehme. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen sind zu Beginn vernichtend, geben aber die Chance zu Neuem. Man darf nie vergessen, daß man für sich selbst verantwortlich ist. **Ihre Ziele?** Meine Modegeschäfte, besonders das in der Naglergasse, auf eine Linie zu spezialisieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein kulturell interessierter Mensch, woraus ich ebenso Kraft schöpfe, wie aus dem für mich energiespendendem Bauchtanz. **Ihr Erfolgsrezept?** Man benötigt finanziellen Hintergrund um auch Durststrecken durchzustehen. Wichtig ist der familiäre Rückhalt und Verständnis des Partners, denn das Geschäft ist immer präsent, auch am Wochenende. Man muß eine positive Grundeinstellung haben und die Begeisterung weitergeben können.

✱ Gruber Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Technischer Fachbeamter. Funktion: Gruppenleiter. Tätig bei: Magistrat der Stadt Wien, MA 54 - Zentraler Einkauf., 1030 Wien, Am Modänapark 1-2/4/401. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1963, Steinberg. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Lindtner. Kinder: Johanna. Eltern: Anna und Michael. Hobbies: Fußball, Skifahren, Tennis und zur Zeit Hausbauen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1978 kam ich nach Wien und absolvierte die HTL. Danach war ich kurz in der Privatwirtschaft und kam dann zum Bundesheer. Im Dezember 1984 trat ich meinen Dienst als technischer Fachbeamter bei der Stadt Wien an. Ich kam zur MA 27, die für die Erhaltung der städtischen Wohnhäuser ist, dieses Aufgabengebiet wurde 1986 der MA 24 übertragen und ich mit. Dort war ich dann bis 1994 als Bauinspizient tätig und wurde danach Gruppenleiter-Stellvertreter. Mit Juni 1998 kam ich zur MA 54 als Gruppenleiter. Dieser Posten war ausgeschrieben, ich bewarb mich und hatte Glück. Die MA 54 ist die zentrale Einkaufsstelle für Wien und wir in der Warengruppe 7 beschäftigen uns mit Baustoffen. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Bauberater bei VKI (Verein für Konsumenteninformation).

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich denke schon, daß ich erfolgreich bin. Ich bin zielbewußt und vertraue auf meine Stärken. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist anerkannt zu werden. Besser zu sein, als der Durchschnitt. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist, daß ich versuche Schwächen auszubessern und mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern waren sehr wichtig für mich. Sie haben mir die Ausbildung ermöglicht. Sie haben mich immer positiv beeinflußt und unterstützt. **Kennen Sie Rückschläge?** Kleinere Rückschläge gab es schon, aber so etwas mache ich mit mir selbst aus - ich zeige es nach außen hin nicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Die Mitarbeiter sehen mich kollegial. Ich bin für Probleme jederzeit offen und bereit zu helfen, zu bestärken, zu motivieren und zu loben. **Wie wird der Erfolg von Freunden und Familie gesehen?** Meine Freunde sehen mich durchaus als erfolgreich, aber auch daß ich mich nicht wesentlich verändert habe. Schön langsam merkt auch die Familie, daß ich Erfolg habe, aber anfangs ist das Gehalt bei der Gemeinde Wien, im Vergleich zur Privatwirtschaft, eher niedrig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung tut immer gut. Ich bekam bereits zwei Mal den Stadterneuerungspreis. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt aus der Familie, ich bin ein Familienmensch. Ich habe gelernt abzuschalten. **Ihre Ziele?** Der Weg ist bei der Stadt Wien vorgezeichnet, aber meine Arbeit soll mir weiterhin Spaß machen. **Können Sie einen Rat für Erfolg weitergeben?** Theorie ist gut, aber zu wenig. Man muß es auch umsetzen können und sich für den praktischen Teil interessieren. Immer am Ball bleiben - Weiterbildungsmöglichkeiten nutzen. Bei Unsicherheit keine Scheu vor Fragen haben.

Club Carriere
CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

Copyrighted material

✶ Gruber Willi

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Magistrat der Stadt St. Pölten., 3100 St. Pölten, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1930, Ossarn. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Helga (1952). Mitgliedschaften: Mitglied der Geschäftsleitung des Hauptausschusses des österreichischen Städtebundes, Obmann des Touristikverbandes Niederösterreich-Zentral, Tourismuskommission, Verein Fachschule für St. Pölten, Gründungsmitglied der Gewerkschaftsjugend in St. Pölten. Hobbies: Schwimmen, Skifahren, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1944-45 Elektrowerker, 1946-61 als Dreher bei Voith, ab 1961-84 Pensionsberater bei der PVA (Aufbau der Sprechtage im westlichen Niederösterreich), ab 1946 Jugendfunktionär der SJ, seit 1947 Funktionär der SPÖ, 1952 Jugendreferent der Gewerkschaft der Berg- und Metallarbeiter (Wahlkreis St. Pölten), 1952-68 Bezirksobmann der SJ und Gewerkschaftsjugend, seit 1955 Betriebsrat, seit 1958 Sektionsobmann und Gemeinderat. 1959-60 Besuch der Sozialakademie der AK Wien, ab 1970 Stadtrat und Obmann des Bauausschusses, ab 1974 Bezirksobmann des Sozialistischen Gemeindevertreterverbandes, Obmann des Traisenwasserverbandes, Vorstandsmitglied der Allgemein gemeinnützigen Wohnungsgenossenschaften, Sparkassenrat der Sparkasse St. Pölten, 1984 Vizebürgermeister, seit 1985 Bürgermeister von St. Pölten. Entscheidend waren für mich schon die Spannungen während der Sowjetbesatzung im Betrieb Voith - schon damals wuchs ich - als Gründungsmitglied der Gewerkschaftsjugend St. Pölten - in meine politische Rolle hinein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich Notwendigkeiten und Wünsche von Menschen in die Realität umsetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte viele Wünsche umsetzen, sehe mich aber nicht im Mittelpunkt des Erfolges. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das wesentlichste war, daß St. Pölten 1986 Landeshauptstadt wurde. Ich habe schon 1974 als Obmann des Bauausschusses den Weg dorthin geebnet. Schon damals habe ich versucht, St. Pölten so zu entwickeln, daß die Voraussetzungen für eine Landeshauptstadt gegeben sind. Diese Chance haben wir seither auch genützt. Wir wollen eine Metropole werden, das wird uns mittelfristig auch gelingen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe mich immer schon für Gemeinschaftsaufgaben interessiert, sie faszinieren mich. Ich opfere nicht nur hiefür meine Zeit, sondern auch dafür, um mir Wissen anzueignen, mit dem ich meine Aufgabe besser erfüllen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die kommunale Tätigkeit hat mich immer interessiert. Daß ich einmal Bürgermeister werde, hätte ich mir nicht träumen lassen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle - hier braucht man vor allem Unterstützung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Fach- und Sachwissen, hohes Engagement und der Mitarbeiter muß für mich - für meine Entscheidung - vieles umfassend aufbereiten und letztlich auch umsetzen können. Dazu ist auch nötig, selbst Kreativität und Ideen einzubringen. **Kennen Sie Niederlagen?** Damit habe ich kaum Erfahrung, man sollte sich aber auch mit dieser Frage beschäftigen. Wenn es z.B. eine Bürgerinitiative gibt, sehe ich das als interessant. Ich gehe ganz ohne Vorurteile an die Sache heran und höre mir die Meinungen an, sage aber auch klar meine Meinung. Nur wenn man glaubt, mit dem Kopf durch die Wand zu müssen, erlebt man schwere Niederlagen. Ich orientiere mich aber schon beizeiten, dann schwebe ich nicht über den Wolken, stehe mit beiden Beinen auf der Erde und vermeide so große Niederlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Regenerieren kann ich mich auch während meiner Tätigkeit, Kraft schöpfe ich aus meiner Arbeit selbst. **Ihre Ziele?** Die demokratischen Grundsätze uneingeschränkt zu erhalten - sie sind die Grundlage zur friedlichen Entwicklung eines Lande, einer Region, eines Europas und der Welt. Nur in einer friedlichen Entwicklung kann Wohlstand und Glück für die Menschen geschaffen werden - deshalb ist Demokratie für mich sehr wichtig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung braucht jeder, ich sehe Anerkennung aber nicht so sehr persönlich, sondern als Bestätigung meiner Tätigkeit. Ich versuche, in persönlichen Gesprächen mit Menschen, die nicht den Bürgermeister, sondern den Willi sehen, ihre Wünsche herauszufinden. Ich lege Wert auf ungeschminkte Meinung, deshalb ist für mich persönlicher Kontakt wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Für Menschen da zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Viele, von denen ich mir Teile herausnehme, nicht eine einzelne Persönlichkeit. Ein Ratschlag zum Erfolg? Auch wenn sie nicht so interessant erscheinen, sollte man sich für Gemeinschaftsaufgaben einsetzen - nur in der Gemeinschaft lebt der Mensch.

✶ Grubinger Gernot

● Steckbrief

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Grubinger Gernot - beh. konz. Immobilienmakler & Bauträger., 2231 Deutsch Wagram, Gänserndorferstr. 31a. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1958, Mistelbach. Eltern: Robert und Elisabeth. Hobbies: Motorradfahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren

Werdegang? Ich maturierte 1978 an der Handelsakademie und ging danach zum Bundesheer. Anschließend war ich zwei Jahre bei der ÖMV im Erdgasbetrieb als Sachbearbeiter. ELAN war eine ÖMV-Tochter, in der ich ein Jahr Verkaufsassistent war. Für Honda-Motorräder war ich drei Jahre lang Verkaufsleiter für ganz Österreich.
Zum ersten Mal selbständig war ich 1984 in der Immobilienbranche. Es war eine GmbH mit Jugendfreunden, die leider die falschen Geschäftspartner waren - ein Mißerfolg, von dem ich mich bereits nach einem halben Jahr distanzierte. Ich machte dann einen WU-Lehrgang für Im- und Export-Kaufmann und tätigte in dieser Position Überseegeschäfte für eine Spedition. 1986 kam ich zum Immobiliengeschäft zurück. Bis 1990 war ich im Angestelltenverhältnis bei verschiedenen Immobilienmaklern tätig. 1991 machte ich die Konzessionsprüfung und ein Jahr später konnte ich dieses Haus kaufen. Im Jahr 1993 gründete ich selbst - diesmal allein - meine Immobilienfirma. Wir vermitteln in erster Linie Baugrundstücke, Häuser und Eigentumswohnungen, zu 95 Prozent arbeite ich für Endverbraucher.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich würde sagen, ja, weil ich meine Wünsche verwirklicht habe und das vorgenommene Konzept aufgegangen ist. Haben Sie ein Erfolgsrezept? Ich habe immer an mich geglaubt und vor allem eine Bedarfsanalyse für mich persönlich erstellt. Mein Erfolg gibt mir recht, denn ich habe den richtigen Blick in die Zukunft gehabt. In den ersten Jahren waren freie Wochenenden eher spärlich, aber damit muß man rechnen. **Gibt es eine Person, die Ihren Erfolg verstärkt hat?** Meine Sekretärin, denn sie ist eine sehr gute Freundin und weiß, wie sie mich nehmen muß. **Gab es Rückschläge oder Niederlagen?** Ja, aber diese Situationen muß man bewältigen. Dabei haben mir meine Auslandsreisen in den Wintermonaten in den Jahren 1986 bis 1992 sehr geholfen. Ich reiste rund um den Äquator und habe die Erkenntnis gewonnen, daß man zu seinen Wurzeln zurückkehren sollte, um erfolgreich sein zu können.
Werden Sie von der Familie, von Freunden und Mitarbeitern als erfolgreich gesehen? Meine Eltern finden mich absolut erfolgreich, aber irgendwie ist mein Geschäft für sie nicht greifbar. Freunde sehen mich als 100-prozentig verläßlich, ich erhalte auch Anerkennung von ihnen. Meine einzige Mitarbeiterin ist meine Sekretärin, die meine beste Freundin ist und zum Erfolg wesentlich beiträgt. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich freue mich über Anerkennung und erhalte eigentlich recht viel davon. Dies ist eine Bestätigung meines Tuns, obwohl Anerkennung nicht branchenüblich ist. Ich habe eine ganz eigene Arbeitsweise, und hilfreich ist auch, daß ich viele Menschen kenne. **Woraus schöpfen Sie Ihre Energie?** Das frage ich mich auch sehr oft, aber möglicherweise aus den „Fünf Tibetern" und aus der gesundheitsbewußten Ernährung. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Eine Firma aufbauen ist schwer, sie am gleichen Level zu halten ist noch schwieriger. Das tue ich gerade. Ich möchte diesen hohen Standard halten und mit 50 Jahren nicht mehr arbeiten müssen. Sicherlich werde ich dann noch etwas tun, aber ich muß nicht mehr. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Man sollte eine Marktanalyse einholen und nach Marktlücken suchen sowie die Konkurrenzsituation gut beobachten.

✱ Grundmann Hans Joachim

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer Tätig bei: Glanzstoff Austria GmbH und Glanzstoff Bohemia s.r.o.., 3100 St. Pölten, Herzogenburgerstr. 69. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Michael (1967) und Bettina (1971). Schöpferische Akte: Fachartikel über Unternehmenssanierungen. Mitgliedschaften: CV-Mitgliedschaft und Mitglied im Wirtschaftsbund. Hobbies: Fischen und guter Wein.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Hochschule für Welthandel in Wien und schloß als Diplom-Kaufmann ab. Im selben Jahr trat ich als Job-Rotation-Mann in die Glanzstoff ein und hatte die Aufgabe, für den AKZO-Konzern weltweit tätig zu werden. Vorerst war ich im Rechnungswesen tätig, später als Controller. Parallel dazu wurde ich Sekretär des holländischen Generaldirektors in Wien. Zwischenzeitlich war ich mehrmals im Ausland für die Glanzstoff GmbH. 1983 wurde ich von der GBI-Auffangholding als Vorstandsvorsitzender eingesetzt. Ich befaßte mich mit der Restrukturierung und Aufbau von entsprechend neuen Marktpositionen. 1988 Aufkauf von Lenzing AG. Nachdem St. Pölten Landeshauptstadt wurde, stiegen die Werte unserer Grundstücke beträchtlich. 1993 wurde eine Grundstücksverwertungsgesellschaft gegründet und der Betrieb sollte geschlossen werden. Dr. Grupp hat den Betrieb 1994 übernommen und mich wieder als Geschäftsführer eingesetzt. Der Betrieb entwickelte sich jetzt besser denn je, weil Dr. Grupp ein Privatunternehmer ist und dem Management freie Hand läßt. Wir kauften zwischenzeitlich mehrere Gesellschaften, z.B. in Tschechien, Frankreich und Luxemburg. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Vorstandsmitglied der Raika Herzogenburg, Beiratsmitglied der Bank Austria, AR-Vors. AMZ, Bds Sektion Industrie, Fachverband der Chemischen Industrie Österreichs, Kuratorium WIFI.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man in einem Umfeld agiert, in dem man sich entwickeln und seine Ziele realisieren kann. Jeder, der an der Spitze eines Unternehmens steht, ist gewohnt, kein Lob zu empfangen. Die Leistungen werden anerkannt, ohne daß darüber gesprochen wird. Um seine Ziele erreichen zu können, gehört auch ein klein wenig Glück dazu. **Mußten Sie jemals schwierige Entscheidungen treffen?** Ich habe zur richtigen Zeit auf das richtige Pferd gesetzt. Ich habe versucht, die Glanzstoff auf ihre Stärken zu konzentrieren, und das wiederum hat Erfolg gebracht. Wir sind weltweit die Nr. 2 am Markt. Nachdem uns die Reifenindustrie bestärkte, das Produkt „Rayon" weiter zu forcieren, konzentrierten und verstärkten wir unser Augenmerk

Copyrighted material

darauf. Der Erfolg gab uns recht. Gute Qualität ist natürlich Bedingung, aber das ist eine Stärke der Glanzstoff. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Hinter dem Erfolg eines Unternehmens stehen viele gute Mitarbeiter, dessen muß man sich immer bewußt sein. Meine Mitarbeiter sehen mich als Kämpfer. Meine Hartnäckigkeit und mein Erfolgswille hat für das Unternehmen immer wieder Erfolg gebracht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da ich Sohn eines Unternehmers bin, ist mir wahrscheinlich das unternehmerische Handeln in die Wiege gelegt worden. Ein Rezept habe ich natürlich auch: Nach oben buckeln und nach unten treten gab es nie für mich. Die Mitarbeiter sind ein wichtiger Teil des Unternehmens, und ich fühle mich ihnen verantwortlich. Man darf am Weg nach oben nicht sein Umfeld vergessen. Ich habe viele Menschen kennengelernt und Menschenkenntnis entwikkelt, die mir heutzutage hilft. Durch langjährige Erfahrung macht man einiges mit Routine. Interessant werden immer neue Entwicklungen und Trends. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich bin in diese Rolle hineingedrängt worden, in Zeiten, in denen es uns schlecht ging. Ich weiß, daß ich das beste daraus gemacht habe. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie sieht mich als erfolgreich. Mein Sohn sagte einmal zu mir: „So wie du möchte ich es nicht machen". Leider mußte ich feststellen, daß ein starker Vater für seinen Sohn ein negatives Element darstellt. Vielleicht habe ich mich so entwickelt, weil mein Vater nicht die klassisch starke Persönlichkeit war. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich möchte keine Jasager um mich haben, sondern erwarte konstruktive Mitarbeit und große Einsatzbereitschaft. Ich schätze Mitarbeiter, die in schwierigen Situationen Ideen einbringen und zu Problemlösungen beitragen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Ich hinterfrage, was ich persönlich falsch gemacht habe, verzweifle und zerbreche aber nicht daran, sondern versuche, daraus zu lernen. Ich bin bereits dreimal mit dieser Firma, immer mit anderen Eigentümern, vor dem Aus gestanden, aber auch das muß man aushalten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Früher spielte ich viel Tennis, leider habe ich heute für Sport keine Zeit mehr. Mir genügt ein Sonntag, um mich auszuspannen, und ich bin dann völlig regeneriert. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte weiterhin erfolgreich sein und die Marktposition der Firma festigen sowie weitere Produkte am Markt plazieren. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung ist mir unangenehm, ich mag nicht im Mittelpunkt von Ehrungen stehen. Ich bin eher bescheiden. **Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild?** Ja. „Perfer et obdura, multo graviora tulisti". **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Man sollte auf Ratschläge von erfahrenen Brancheninsidern hören, ein solides Rechnungswesen installieren und prüfen, ob es ausreichende Absatzmöglichkeiten gibt.

✶ Grundwalt Franz H. KommR.

● Steckbrief

Beruf: Gastronom, Cafetier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kom.-R. Franz H. Grundwalt Gastronomiebetrieb., 1010 Wien, Rotenturmstr. 24. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Sonja (1980). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: 1970 Ausschußmitglied der Fachgruppe Wien der Kaffeehäuser, 1985-95 Vorsteher der Fachgruppe Wien der Kaffeehäuser, 1992-95 Berufsgruppenobmann der Kaffeehäuser Österreichs im Fachverband Gastronomie, 1980 Fachverbandsausschußmitglied Fachverband Gastronomie, 1983 Prüfer der Befähigungsnachweisprüfung Gastgewerbe, 1987 Fachkundiger Laienrichter, OLG Wien, Arbeits- und sozialrechtliche Senate und 1990 Sektion Tourismus und Freizeitwirtschaft Wien, Sektionsleitungsmitglied-Kammerat. Hobbies: Reisen, Fotografie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Seit 30 Jahren bin ich selbständiger Gastronom mit einer Reihe von Lokalen im Herzen der Bundeshauptstadt. Seit den 80er Jahren betreibe ich auf der ganzen Welt Lokale mit dem Namen „Cafe Wien", ich führte mit renommierten Teilhabern eine Gastro-Franchisefirma und betreue 24 Kaffeehäuser rund um den Globus. Mein Name steht für eine Institution, die Wien´s Kaffeehäuser weltweit bekannt macht, von Tokyo über Guatemala, von Costa Rica bis nach Jakarta kann man in meinen „Cafe Wien" österreichischen Flair und Wiener Mehlspeisen genießen. Die Gastronomie habe ich von der Pike auf gelernt, schon meine Eltern betrieben ein Restaurant in Wien. Es lag sehr nahe dort eine Kellnerlehre zu absolvieren, aber die Gastronomie war nicht mein einziges Interesse. Ich absolvierte eine zusätzliche Ausbildung als Fernmeldetechniker. 1968 machte ich mich dann mit der „Ungarnstube" auf der Landstraße selbständig. Danach ging ich in die Innenstadt und dann rund um die Welt.

1973 als die Discowelle in Europa modern wurde eröffnete ich die Diskothek „Capt´n Cook" und zwei Jahre später etablierte ich das „George and the Dragon" am Schwedenplatz. Es war das erste Pub in Wien, die gesamte Inneneinrichtung stammt aus London. Die Idee war mir bei einer meiner vielen Auslandsreisen, als Funktionär der Wirtschaftskammer und Vertreter der österreichischen Kaffeehausbesitzer, gekommen. 1987 spürte ich den Niedergang der Diskothekenkultur und baute das „Capt´n Cook in die „K. u. K. Pilsmaut" um. Die Gäste wollten Erlebnisgastronomie, in unserer Branche muß man immer nach Nischen suchen. 1995 eröffnete ich die Espresso-Bar „Viennas down town" und vor einem Jahr ein neues „Whisky and Beer Pub" mit Whisky vom Faß. Ich engagiere mich nicht nur auf der Lokal-Ebene, in der Fachgruppe der Kaffeehausbesitzer setzte ich mich schon in jungen Jahren in der Wirtschaftskammer für die Belange der Kollegen ein. Jahrelang zeichnete ich auch für die Organisation des bekannten „Kaffeesiederballes" in Wien verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Trotz internationaler Businessgepflogenheiten lege ich Wert auf Persönlichkeit und Menschlichkeit. Guter Kontakt zu den Partnern ist mir wichtiger als schriftliche Verträge. Ich verbringe sehr viel Zeit im Ausland und brauche daher sehr gutes Personal. Manche Mitarbeiter sind durch meine sehr persönliche Führung schon 20 Jahre bei mir. Ich bleibe dabei sozial und bringe Verständnis für die Probleme der Mitarbeiter auf. **Ihre Ziele?** Das Ziel des Franchise - Unternehmens ist die Eröffnung von zwei bis drei neuer Cafés pro Jahr. Derzeit sind es 24 Betriebe und nächstes Jahr sollen in Indonesien weitere drei Lokale dazukommen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche jungen Leuten vorsichtig abzuraten in die Gastronomie einzusteigen, außer sie haben einen idealen Standort. Wichtig ist die Liebe zum Beruf, sich ein Konzept vorzunehmen und dieses konsequent durchzuziehen.

✱ Grüner Erich

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber Tätig bei: Grüner Touristik GmbH., 1040 Wien, Favoritenstr. 54/3. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Eltern: Elfriede und Josef. Hobbies: Skifahren, Tauchen, Tontaubenschießen, Motorsegelflug.

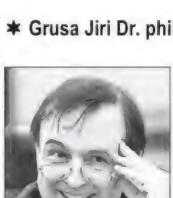
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1976 beendete ich die Handelsschule, nahm anschließend an sehr vielen Schulungen wie Verkauf, Konfliktbewältigung, usw. teil. Meine Tätigkeit als Anlageberater erstreckt sich über verschiedene Institute, Banken und Versicherungen. 1986 wechselte ich zu den Wiener Stadtwerken in die Vertragsabteilung bzw. Kundenberatung. Die Idee Grüner-Touristik kam von meiner Frau - sie machte sich mit einer Freundin und einem kleinen Reiseveranstalter selbständig. Wir arbeiten hauptsächlich mit Firmen und Betrieben zusammen, die sich beraten lassen. Die Buchungen erfolgen per Fax oder Telefon. Seit 1993 haben wir damit beachtlichen Erfolg.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich glaube, daß der persönliche Kontakt zu den Kunden vorrangig ist. Wir offerieren den Kunden und drängen nicht auf. Natürlich auch fundiertes Wissen. Auch wenn wir etwas nicht wissen, geben wir dies kurzfristig zu, machen uns kundig, um dann eine wirklich kompetente Auskunft geben zu können. Ich glaube, die Menschen merken sich solche Gesten. Unsere beste und unbezahlbarste Werbung ist die Mundpropaganda. **Ihre Ziele?** Gut zu leben und daß Sorgen wegfallen. **Was ist für Sie Erfolg?** Den Kunden sagen zu können, daß ich etwas für sie durchgesetzt habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist ein sehr subjektiver Begriff. Mein Ratschlag wäre sich anderen und sich selbst zu öffnen. Isolation macht krank. Überlegen, welche Erfahrungen das Leben beeinflußt haben, welche Grundsätze man daraus ableitet. Angst akzeptieren und neugierig sein.

✱ Grusa Jiri Dr. phil.



● Steckbrief

Beruf: Diplomat, Schriftsteller. Funktion: Botschafter Tätig bei: Botschaft der Tschechischen Republik., 1140 Wien, Penzinger Str. 11-13. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1938, Pardubice. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Milena (1962) und Vaclav (1976). Schöpferische Akte: Seit 1962 über 20 Bücher (Romane, Gedichte, u.a.), zahlreiche Artikel. Mitgliedschaften: Deutscher PEN-Club, Deutsche Akademie der schönen Künste in Hamburg, Akademie für Sprache und Dichtung, Stellvertretender Vorsitzender des Dokumentationszentrum der unabhängigen Literatur Schwarzenberg/Scheinfeld. Hobbies: Bedeutung von Ortsnamen (wäre ein Buchthema für mich).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In der Tschechoslowakei geboren, hatte ich mit vielen Hindernissen zu kämpfen - entweder war etwas lizenziert oder korrumpiert und die Zugehörigkeit zu einer Gruppe war wichtiger als die fachlichen Voraussetzungen. Das mußte ich bald erkennen und als Nicht-Mitglied der Kommunistischen Partei hätte ich z.B. nie an der Universität Karriere machen können. Leistung wurde damals bestraft. So gesehen wäre meine Karriere eher das Thema für eine Enzyklopädie des Mißerfolges denn des Erfolges.

Nach dem Geschichte- und Philosophiestudiums an der Prager Karlsuniversität (bis 1962) und Ableistung des zweijährigen Militärdienstes konnte ich praktisch nichts tun. Mein erstes Buch „Der Tornister" (Gedichte) erschien 1962 und ein Artikel von mir in diesem Zusammenhang führte zur nationalen Polemik (ich durfte daraufhin nichts mehr veröffentlichen und war seither immer mit einem Fuß im Kriminal). 1964 gründete ich die literarische Zeitschrift „Tvar". Nach deren Verbot gründete

ich eine neue literarische Zeitschrift „Sesity", und war Redakteur verschiedener Wochenzeitschriften bis ich 1969 mit Berufsverbot belegt wurde. Von 1970-72 übte ich verschiedene Tätigkeiten aus, war freier Mitarbeiter am Theater hinter dem Tor und tippte und verbreitete Texte verbotener Autoren. Ab 1973 war ich Angestellter verschiedener Baufirmen (dort lernte ich die Wirtschaft kennen) und schrieb nebenher weiterhin Bücher. Als Mitunterzeichner der „Charta 77" wurde ich aufgrund meines Romans „Dodaznik - der 16. Fragebogen" zwei Monate inhaftiert und war danach arbeitslos.
1980 nahm ich eine Einladung in die USA an und wurde während dieser Zeit (1981) ausgebürgert. Die Ausbürgerung war mein größer Mißerfolg, zugleich aber Befreiung (in meinen Zeitschriften publizierten immerhin unter anderem Vaclav Havel oder Vaclav Klaus zum ersten Mal) ab 1981 war ich als Staatenloser in Deutschland, 1983 erhielt ich die deutsche Staatsbürgerschaft und arbeitete ab 1989 als freier Schriftsteller. 1989 kehrte ich während der sanften Revolution nach Prag zurück und nahm wieder am dortigen öffentlichen Leben teil. 1990-97 war ich Botschafter der CSSR in der BRD (ab 1993 Botschafter der Tschechischen Republik), 1997-98 zehn Monate Minister für Schulwesen, Jugend und Sport und nach der Regierungsumbildung kam ich 1999 als Botschafter nach Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ideen zu haben und die Befreiung aus der Enge - die Fähigkeit seine Ideen zu realisieren. Richtig zu beobachten, Chancen zu sehen und der Mut nach ihnen zu greifen ist dabei das Wichtigste. Intelligenz, Selektion und Mut sind das Wesentlichste. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Jedenfalls nicht als erfolglos. In der damaligen tschechischen Gesellschaft mußte ich scheitern, da ich - ohne es zu wissen - westlich handelte. Ohne meine Ausbürgerung und der Wende wäre mein Erfolg unmöglich gewesen. Trotzdem war ich unter schwierigen Umständen schon als Literat erfolgreich. Immerhin bin ich unter den 50 wichtigsten Literaten Tschechien dieses Jahrhunderts auf Platz 32 gereiht und zwei meiner Werke sind dabei erwähnt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Für die tschechische Gesellschaft sicher. An einigen Dingen war ich ja wesentlich beteiligt. Eine historische Aufgabe war es - als erster nicht kommunistischer Botschafter in der BRD - die Beziehungen zur Bundesrepublik Deutschland auf eine neue Ebene zu stellen. Ich habe auch das öffentliche Schulsystem geöffnet und etwas westlicher eingestellt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das waren drei Entscheidungen: 1. Das System nicht zu akzeptieren, 2. Mein Buch „Der 16. Fragebogen" zu schreiben und zu veröffentlichen und 3. Die Einladung in die USA anzunehmen - damals wurde ich ausgebürgert, bekam als Staatenloser die deutsche Staatsbürgerschaft, die ich nach der Wende wieder zurücklegte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich war immer bemüht vermittelnd zu wirken, nicht nachzugeben und nicht nachzulassen. Wesentlich ist auch die Bildung, die man ständig erweitern muß. Als Literat ist der Erfolg auch davon abhängig, daß man ein Publikum für sich gewinnen kann - wenn man später den Stil ändert, kann das fatale Folgen haben. Anders ist es in der Diplomatie, wo es gilt ein Ziel mit klugen Mitteln zu erreichen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich war immer entscheidungsfreudig, wollte alles erledigt wissen und war nie ein Freund des Beamtentums, das alles liegen läßt, bis es ein anderer erledigt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Als das Angebot des Präsidenten kam sagte ich zuerst nein, weil ich mir nicht sicher war, ob ich mir nicht das, was ich als Literat aufgebaut hatte, zerstören würde. Ich war aber immer schon - in der Schule, im Gefängnis - Typ, der sich Respekt verschaffen konnte und die Leute interessieren sich für mich. Ich hatte immer das Talent Menschen zu motivieren. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr große. meine erste Familie zerbrach beim russischen Einmarsch, meine zweite ging mit meiner Ausbürgerung in die Brüche - meine Frau ging wegen der Unsicherheit nicht mit mir mit. Aber nicht einmal für die Familie wollte ich klein beigeben - das war sicher egoistisch und als braver Familienvater darf man sicher so nicht agieren. Als kritischer Literat mußte ich aber so handeln. Der Zusammenbruch meiner Familie - im Zusammenhang mit der Politik - waren sicher meine schwersten Zeiten und ich litt sehr darunter. Meine jetzige Frau arbeitet selbst und unterstützt mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Daß ich die Fähigkeit habe ein Team zu führen erfuhr ich in der Zeit als ich in der Baufirma arbeitete. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlicher Qualifikation, analytischen Fähigkeiten und wie die Leute zusammenpassen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation habe ich nie gelernt, ich wußte aber aus meiner Zeit beim Theater, wie ich Rollen besetze und Mobbing vermeide. **Welche Rolle spielen Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** 1997 kandidierte ich für den Senat und nachdem ich in der ersten Runde gewonnen hatte, verbündeten sich Nationalisten, Sozialisten, Christen und Kommunisten (mit dem Argument, daß ich ja eigentlich kein Tscheche sei) und ich verlor die zweite Runde mit gerade 800 Stimmen. Damals war ich deprimiert, denn ich verliere nicht gern. Aber das überwand ich und wurde später - als Parteiloser (der ich heute noch bin) - Minister. Dieser Rückschlag war - als wirkliche Niederlage - für mich aber sicher nötig. Alles vorherige war für mich ja kein Mißerfolg, sondern trug letztlich zu meinem heutigen Erfolg bei. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich könnte nie ohne meine Arbeit leben - das ist eine gewisse Abhängigkeit, da ich ständig etwas machen muß. Wenn ich nichts zu tun habe, erfinde ich etwas - immer im Bereich Bildung, wo ich auch bemüht bin meine eigene Sprache zu finden. **Ihre Ziele?** In dieser Funktion möchte ich noch drei Jahre bleiben und mich dann zum Schreiben zurückziehen. Ich möchte ein Buch schreiben, in dem ich meine einmaligen Erfahrungen - schließlich war ich inmitten der Küche der Geschichte - zum Ausdruck bringe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich kann mich nicht beschweren, aber daheim war die Anerkennung geringer als im Ausland. **Ihre Vorbilder?** Henri Standhal, der in der napoleonischen Zeit als Literat und Diplomat tätig war. Zu ihm habe ich eine gewisse Affinität und er hat mich sicher beeinflußt. **Anmerkung zum Erfolg?** Schon als Jugendlicher wußte ich, daß ich etwas erreichen werde. Dieses innere Bewußtsein hatte ich schon immer - ich wußte, daß ich einmal weggehen und etwas machen werde.

Copyrighted material

✶ Gstöttner Oswald

Atelier
Gstöttner
Grafik Litho Produktion
On-Line Service

● Steckbrief

Beruf: Werbedesigner, Reprotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Atelier Gstöttner., 1070 Wien, Halbg. 25. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1966, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Joseph (1996). Hobbies: Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsakademie arbeitete ich im Sportartikelhandel meines Vaters im Skidesign. 1986 versuchte ich mich in Wien in dieser Branche zu etablieren - dieses Vorhaben verlief aber im Sand und so wurde ich als Reprotechniker tätig. Nebenbei besuchte ich die Abendschule im Ausbildungsbereich Werbedesign. Einer meiner früheren Arbeitgeber bot mir die Möglichkeit, mich auf dem Gebiet der Reprotechnik zu perfektionieren. Nach zwei Jahren löste ich mich von diesem Unternehmen, bekam daraufhin in der Branche drei Topjobs angeboten, flog aber nach New York. 1994 kehrte ich nach Österreich zurück und wagte in meiner Wohnung mit Hilfe eines gebrauchten Computers den Schritt in die Selbständigkeit. Mit Partnerfirmen entwickelte ich das Konzept, fertige Druckvorlagen zu liefern. Bereits im Herbst 1995 mietete ich ein kleines Atelier. Da sich die Aufträge häuften und wir zu dritt auf engstem Raum kreativ waren, ergab sich die Notwendigkeit einer Expansion. Die Renovierungsarbeiten dauerten ein halbes Jahr - wobei größtes Augenmerk auf den letzten Stand der Technik gelegt wurde (Verlegung von fünf Kilometer Kabel). Mittlerweile umfaßt mein Unternehmen, auf einer Fläche von 150m², 19 Computer und vier Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Konstanz, professionelle Qualität, Engagement, hoher zeitlicher Einsatz und der Glaube an mich selbst Grundvoraussetzungen. Ich schätze meine Mitarbeiter als eigenständige Menschen und pflege einen fairen Umgang mit ihnen. Dies sind weitere Bedingungen für erfolgreiches Arbeiten miteinander. Dem Kunden biete ich flexibles Komplettservice durch enorme Produktionsgeschwindigkeit (Technik auf neuestem Stand), Problemlösung individueller Wünsche und ein hohes Maß an Kreativität, welche ich versuche, kostengünstig umzusetzen.

Ihre Ziele? Die Möglichkeiten, die sich mir bieten, weitgehenst zu verwerten, besonders auf dem Gebiet der Technik, und mein Konzept des Vorsprungs weiterzuverfolgen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus meinem harmonischen Familienleben. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein sind neben einer fundierten Ausbildung folgende Faktoren ausschlaggebend: Werte definieren und Ziele formulieren; Informationen aufnehmen, verarbeiten und weitergeben; Entscheidungen herbeiführen; kreatives Verständnis einbringen; Flexibilität beweisen; Konzentration und Geduld aufbringen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese als Chance zur Veränderung sehen, reagieren, jedoch nicht sofort, sondern versuchen, Abstand zu gewinnen. **Ihr Motto?** Freude an meiner Tätigkeit haben.

✶ Gürtler Elisabeth Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Sacher Hotels BetriebsgmbH., 1010 Wien, Philharmonikerstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexandra (1975) und Georg (1979). Eltern: Fritz und Hilde Mauthner. Hobbies: Dressurreiten (1979 zweiter Platz in der Staatsmeisterschaft), klassische Moderne in der Malerei.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Vor allem der Zufall. Sowohl meiner Schwester, als auch mir war klar, daß wir eines Tages das große Handelsunternehmen meines Vaters führen werden. Daher studierten wir beide Rechts- und Handelswissenschaften. Als Thema meiner Diplomarbeit wählte ich Tourismus, bevor ich noch wußte, daß ich in der Hotelbranche arbeiten werde, obwohl mein Vater als eine Art Hobby, auch ein Hotel in Tirol besaß, aus dessen Umfeld ich meinen Mann Peter Gürtler kennenlernte. Seit meiner Ehe war ich zum Teil im Sacher und zum Teil im Betrieb meines Vaters tätig. Nach zehn Jahren Ehe konzentrierte ich mich nach der Scheidung ganz auf den elterlichen Betrieb. Mein Mann heiratete nach mir, seiner ersten Frau, noch zwei Mal. Nach seinem Tod 1990 wurde ich für die Kinder Vermögensverwalterin, übernahm das Hotel Sacher in Wien und das Hotel Österreichischer Hof. Alles das, war weder geplant, noch beabsichtigt. Ich genoß nicht einmal die entsprechende Berufsausbildung - es war einfach Zufall.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Als erfolgreich sehe ich mich nicht, weil ich Erfolg nicht als Momentaufnahme sehe, sondern als langfristig evaluierbare Größe. In zehn Jahren wird man vielleicht sehen, ob

meine Unternehmenspolitik und die getätigten Investitionen sinnvoll und daher richtig waren. Das rechnet sich nicht in fünf Jahren, sondern frühestens in 25 Jahren. Wenn sie dann Geld gebracht haben, dann war es ein Erfolg. Kurzfristig kann man das nicht beurteilen. Ich möchte aber die Existenz kurzfristigen Erfolges nicht leugnen. Gute Umsätze sind in meiner Branche ebenso unmittelbarer Erfolg, wie positive Gästekommentare. Unternehmerisch gedacht, heißt Erfolg gewinnbringend zu arbeiten. Man kann aber Gewinn erreichen und trotzdem langfristig erfolglos sein, wenn man zu kurzfristig plant. **Fühlen Sie sich mit Ihrer Tätigkeit ausgefüllt?** Tourismus und insbesondere Hotellerie sind Branchen, in denen man als Frau, weibliche Eigenschaften sehr gut einsetzen kann und keinerlei Benachteiligung gegenüber Männern ausgesetzt ist. Als begeisterte Hausfrau führe ich mein Haus sehr gern. Als Gastgeberin, hier im Haus im großen Stil, ist es mir wichtig, daß alles funktioniert, und die Gäste sich wohlfühlen. Daher glaube ich, daß die Branchen Hotellerie und Gastronomie Frauen sehr entsprechen. Wenn man zusätzlich noch betriebswirtschaftliches Wissen besitzt, kann man mit weiblichen Eigenschaften im Tourismus, in der Hotellerie und in der Gastronomie erfolgreich sein. **Was ist Ihr Beitrag zur Entwicklung der „Sacher-Familie"?** Es ist sehr wichtig den Betrieb mit seinen Grundwerten weiterzuführen. Durch seinen guten Namen ist es auch nicht so schwer. Es gilt allerdings auf die sich ändernden Zeiten zu achten und die Entwicklungen, die sich am Markt abzeichnen, sehr schnell aufzunehmen, zu verarbeiten und zu versuchen, diese mit der Tradition des Unternehmens zu vereinen. Sonst wird man zu einem Museum abgestempelt und entspricht nicht mehr dem Zeitgeist. Ich glaube, daß diese Mischung aus Tradition und aus dem, was der Mensch heute an Lebensgefühl wünscht, seine Individualität, die er hervorkehren möchte, in einem guten maß vereint gehören. **Wie schaffen Sie dies?** Durch Einsatz meines Gefühls dafür, was wichtig ist, was ich erhalten muß, wo ich Konzessionen zugunsten dessen machen kann und was heute technisch notwendig ist. Man kann z.B. heute nicht mehr dunkle Stoffe für die Zimmer verwenden, weil die Menschen heute lieber helle Stoffe wollen. Ich werde aber deswegen meine alten Kristalluster nicht wegnehmen, weil die ein Zeichen der Tradition sind. Ich werde die Luster durch andere Lichtquellen ergänzen, damit es heller ist. Sie erfüllen bereits so viele Aufgaben, jetzt sind Sie auch noch **Organisatorin des Opernballs, wie ist das möglich?** Das Hotel Sacher ist der Nachbar der Oper und so gesehen bin ich die Nachbarin von Herrn Hollaender. Wir kennen uns daher und er hat mich einfach gefragt, ob ich Lust hätte, den Opernball mit ihm zu organisieren, weil er sich in der Rolle als „Ballvater" nicht sehr wohl fühlt. Aufgrund unserer Geschichte, weiß ich, daß das Hotel Sacher und der Opernball immer ein Naheverhältnis hatten und dieser Abend für uns immer als der schönste im Jahr zählte. In letzter zeit wird der Opernball von den Medien dazu benutzt, „Stories" zu präsentieren, was mit dem originären Gedanken des Opernballs nichts zu tun hat. Am Opernball spürt man keine Stories, es wird nur so medial dargestellt. Das könnte unserem Ball langfristig schaden. Mein Ziel ist, den Opernball wieder zurückzuführen auf das, was er ursprünglich war - es war nicht ein Ball in der Staatsoper, sondern ein Ball der Staatsoper, der Künstler. Laut Regierungsbeschluß im Nationalrat ist es ein Ball der Republik Österreich, das heißt die Politik und die Künstler stehen im Mittelpunkt und die brauchen immer wieder die Wirtschaft, die das zahlen muß. Die Wirtschaft benötigt auch ein Vehikel, um zu repräsentieren, um Werbung zu machen. Daher sollte man den Ball wieder auf die drei Säulen zurückführen - Wirtschaft, Politik und Kunst. Wenn es gelingt, dann brauche ich nicht viel dazu zu machen. Ich bin auch überzeugt, daß der Opernball der schönste der Welt ist. **Sie sind sehr engagiert, was bleibt für Ihr Privatleben?** Ich komme oft knapp vor Mitternacht nach Hause und bin um acht Uhr wieder im Büro. Es belastet mich manchmal, und wenn man nicht ein hohes Maß an Gleichmut besitzt, ist man dauernd in einer gewissen Hektik. Um alle Tätigkeiten unter einen Hut zu bringen, muß man viel dafür tun, und es gibt keine Leerzeit, sondern die Zeit muß eingeteilt und gespart werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Willen verschiedene Aufgaben zu erfüllen. **Was ist für Sie außer der Arbeit noch wichtig?** Meine Kinder. Mir ist wichtig, daß sie glückliche Menschen werden, daß sie im Beruf zufrieden sind, daß sie einen richtigen Lebenspartner finden und daß sie eine realistische Lebenseinstellung besitzen. **Wer hat Sie geprägt?** Mein Vater, ein erfolgreicher, dynamischer, sehr harter und zielbewußter Mann. Schon als Kind war ich durch den Erfolgszwang geprägt. Ich habe gewußt, daß ich von der Schule nur mit guten Noten nach Hause kommen darf. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die eigene Anerkennung. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Wille, aber auch Fleiß, Ausdauer und Selbstkritik. Wer mit sich selbst zufrieden ist und meint, daß er großartig ist, wird nicht sehr erfolgreich sein. Ich glaube, daß ein gewisses Maß an Komplexen notwendig ist, um erfolgreich zu werden. Wenn man feststellt, daß man etwas nicht kann, wird man alle Kräfte mobilisieren, um es zu schaffen. Selbstzweifel sehe ich als sehr wichtig an. **Kennen Sie Mißerfolge?** Natürlich, und zuerst muß man sie verdauen, dann sollte man den Mißerfolg als Anspom betrachten, um besser zu werden. Ein Mißerfolg war sicher meine Scheidung. Aus dem heraus entwickelt man aber Kraft, und wird stärker. **Wie behandeln Sie Probleme?** Ich brauche Zeit, um sie zu lösen. Ich glaube, man darf nie etwas spontan entscheiden, man muß ein paar Mal darüber schlafen. **Ihre Ziele?** Ich möchte meine Kinder im Unternehmen erfolgreich arbeiten sehen und die Entwicklungsstrategie des Hotels festlegen. **Wie suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Ich selbst suche meine Sekretärin, Direktoren und Abteilungsleiter aus, die ein Anforderungsprofil erfüllen müssen. Dann kommt das, was man nicht definieren kann - Sympathie, Antipathie und die Charaktereinschätzung des Menschen. Für jede Position braucht man andere Eigenschaften. Jemand, der Buchhaltung macht, muß nicht den gleichen persönlichen Kriterien entsprechen, wie der, der verkauft. **Wie führen Sie Ihr Team?** Ich habe einen Direktor, einen kaufmännischen Leiter, einen Fab-Manager und ich gebe Impulse, welche Ziele ich erreichen möchte. Dadurch, daß ich immer präsent bin, gehe ich auch ins Detail, aber ich würde nie zum Kellner gehen und sagen, daß etwas paßt oder nicht, sondern das sage ich dem Direktor oder dem Fab-Manager. Wichtig ist, die Zeitvorgaben präzise zu formulieren. Prioritäten zu setzen und zu

Copyrighted material

beurteilen, ob der Weg, den wir gehen, richtig oder falsch ist, und was geändert werden muß. Bei mir ist „Management by Exception" angebracht - dort, wo ich glaube, daß es nicht läuft, wie es laufen sollte, schreite ich ein. **Ihr Motto?** „Alles hat seine Zeit".

✶ Gustenau Gustav E. Obst. Mag. phil.

● Steckbrief

Beruf: Offizier. Funktion: Leiter. Tätig bei: Institut für Internationale Friedenssicherung an der Landesverteidigungsakademie (LVAk)., 1090 Wien, Rossauer Lände 1. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1959. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Elisabeth. Mitgliedschaften: Mitglied in diversen sicherheitspolitischen Instituten, Generalsekretär der Österreichischen Offiziersgesellschaft. Hobbies: Reiten, Sport.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1977 maturierte ich am Humanistischen Gymnasium in Kalksburg. Von 1978-81 absolvierte ich die Theresianische Militärakademie und wurde als Leutnant zur Panzer-Artillerie ausgemustert. Danach diente ich bis 1984 im Panzerartilleriebataillon 3 in Allensteig. Von 1984-89 war ich als Batteriekommandant und Lehroffizier an der Artillerieschule in Baden, parallel dazu (1984-88) studierte ich an der Wiener Universität Zeitgeschichte und Politikwissenschaften mit dem Schwerpunkt Ost- und Südosteuropäische Geschichte und politische Theorie sowie Philosophie. Von 1989-97 erfolgte eine Forschungs- und Lehrtätigkeit an der LVAk am Institut für strategische Forschung mit den Schwerpunkten Konfliktanalyse und Kriegstheorie. Während dieser Zeit besuchte ich zahlreiche sicherheitspolitische Ausbildungsgänge insbesondere im Ausland.. Von 1997-98 wurde ich mit der Funktion des Leiters einer Projektgruppe für internationale Friedenssicherung betraut zu deren Aufgaben die Beurteilung der Handlungsoptionen Österreichs hinsichtlich militärischer Maßnahmen zur internationalen Friedenssicherung zählen. Nach Überleitung der Projektgruppe in das Institut für Internationale Friedenssicherung wurde ich 1999 mit der Leitung betraut. 1998 erfolgten längere Studien am Genfer Zentrum für Sicherheitspolitik sowie 1999 am Institut for Security Studies der WEU in Paris. **Sonstige Tätigkeiten?** Generalsekretär der Österreichischen Offiziersgesellschaft, ständiger Mitarbeiter der Österreichischen Militärischen Zeitschrift.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf meine aktuelle Tätigkeit bezogen, Fachkompetenz im sicherheitspolitischen Bereich zu gewinnen und diese in Publikationen, Vorträgen und Beratungsgesprächen glaubwürdig zu vermitteln. Als konkreten Erfolg sehe ich gerade in letzter Zeit die Konzeption, Planung und Realisierung von Projekten inklusive der Personalauswahl für das Institut. Dazu war und ist es besonders notwendig, Ideen zu entwickeln, Vorgesetzte und Mitarbeiter zu überzeugen und oftmals sehr abstrakte Konzepte zu realisieren. Erfolg bedeutet für mich ganz wesentlich auch, meinen Grundsätzen treu zu bleiben. **Gab es Niederlagen?** Hier muß ich vorausschicken, daß ich mich als Teil des Ganzen sehe, das heißt Erfolg hängt auch von den Rahmenbedingungen ab. Da diese für das Bundesheer nicht gerade gut sind, stellen sich Mißerfolge notwendigerweise ein. Hier gilt es, sich auf Grund der vorliegenden Rahmenbedingungen neu zu organisieren, das heißt Nachjustierungen vorzunehmen und neue Wege zu bestreiten. Besonders die politische Situation hat sich in den letzten Jahren nachhaltig geändert, z.B. haben die strategische Lage in Europa, aber auch die innenpolitischen Gegebenheiten einen sehr starken Änderungsdruck auf die Sicherheitspolitik und die Streitkräfte im besonderen ausgeübt. Hier ist ein positives Grundverständnis und Flexibilität unbedingt notwendig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich wurde in einem Jesuitengymnasium erzogen und bin somit mit der Maxime aufgewachsen, nicht primär den Gewinn zu suchen, sondern nach den ethischen Grundlagen von Staat und Gesellschaft zu fragen sowie nach den gewonnen Überzeugungen zu handeln. Ich stelle mir regelmäßig die Frage, inwieweit mein Beruf legitim ist. Diese Grundsatzfrage wird man nicht immer mit einem klaren Ja oder Nein beantworten können, aber sie ist gerade der Antrieb meines beruflichen Handelns. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Die Familie muß unter den gegebenen Verhältnissen Priorität haben wiewohl sie gerade in letzter Zeit etwas zu kurz gekommen ist. Entscheidend ist, daß es nach Phasen, in denen es kaum persönlichen und privaten Freiraum gibt, gelingt, dem eigenen und familiären Regenerationsbedürfnis nachzukommen. **Welche Fähigkeiten und Eigenschaften sollte man für den Offiziersberuf besitzen?** Grundsätzlich ist eine äußerst positive Einstellung zum Beruf notwendig, ebenso die Bereitschaft für überdurchschnittlichen physischen und intellektuellen Leistungen und psychische Belastbarkeit. In der Praxis ist es notwendig, ein hohes Konfliktlösungspotential zu haben, wobei die menschliche Seite in den Vordergrund treten muß. Das Faszinierende am Offiziersberuf ist, daß man als Mensch in all seinen Facetten voll gefordert wird. **Gab es Vorbilder?** Mein Großvater, wie auch mein Urgroßvater waren K.u.K. Offiziere und haben mich durch ihre Persönlichkeit sehr beeindruckt. **Anmerkung?** Wir haben einen Beruf, welcher sich nicht nach normalen Kriterien messen läßt - es ist ein Beruf der sich sehr stark im ideellen Bereich abspielt. Es ist bedauerlich, wenn dies nicht anerkannt wird.

✶ Gutharc Ronald

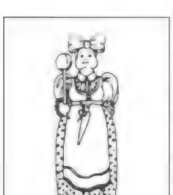
● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Juniorchef. Tätig bei: Zum Kuchldragoner., 1010 Wien, Seitenstetteng. 3-5. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1961, Wien. Eltern: Bertha. Besondere Vorfahren: Großvater Edmund Holzfeind - Nationalratsabgeordneter, Zentralsekretär der Postgewerkschaft. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Optikerlehre stieg ich in den elter-

Copyrighted material



lichen Gastronomiebetrieb ein, wobei ich tagsüber die Maturaschule besuchte. Es entwickelte sich bei mir ein Interesse am Jusstudium (ging diesem drei Semester lang nach), ich mußte jedoch aus zeitlichen Gründen darauf verzichten. Somit entschloß ich mich meine praktische Tätigkeit zu unterbrechen, um das zweijährige Hoteliercollege im Modul bis 1994 zu besuchen. Sechs Monate versuchte ich im Hotelerie-bereich Erfahrungen zu sammeln, kehrte jedoch im selben Jahr in den Gastronomiebereich zurück. Seither führe ich gemeinsam mit meiner Mutter das Lokal „Zum Kuchldragoner".

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Wir sind ein Familienbetrieb und bieten dem Gast an, Familienmitglied zu sein. Wir zeigen an den Problemen der Gäste Interesse, und oft finden sich gemeinsame Lösungen. Bei mir spielte Glück eine wesentliche Rolle - zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein und spätere gute Freunde kennenzulernen - unsere Stammgäste wie Caroline Vasicek, Toni Vegas, Fredie Schwartmann, Pierre Brice, Franz Antel, Götz Kaufmann, Alexander und Barbara Wussow, Gideon Singer, Marianne Mendt, Erwin Steinhauer, Otto Schenk und das Ehepaar Klestil zählen auch zu unseren Freunden. Hinter meinem Erfolg stecken auch eine Menge Arbeitseinsatz und meine Fähigkeit, offen zu kommunizieren. **Ihre Ziele?** In den schweren Zeiten, die auf uns zukommen, den Standard halten zu können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich hatte das Glück, eine sehr kraftvolle Großmutter zu haben, welche mir lehrte, positiv zu denken und Freude am Leben zu haben. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist, wenn man auf die eigene Leistung stolz sein kann, und die Kraft, die man hineinsteckt wieder zurückkommt. **Ihr Erfolgsrezept?** Es kommt darauf an, ob man das Beste aus sich herausholt. Es ist ein großer Unterschied, ob ich zehn oder 90 Prozent meiner Fähigkeiten erschließe und nutzbar mache. Ich will damit lediglich sagen, daß wir uns nicht von unserem Ziel ablenken lassen dürfen, wenn wir es in absehbarer Zeit erreichen wollen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die Lehre des Lebens ist, die Steine, die man in den Weg gelegt bekommt, wegzuräumen.

✱ Guttmann Martin

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Handlungsbevollmächtigter. Filialleiter Tätig bei: Creditanstalt., 1060 Wien, Linke Wienzeile 38. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ruth. Kinder: Nina-Viktoria (1998). Mitgliedschaften: CA-Betriebsgruppe. Hobbies: Skifahren, Tennis, Volleyball, Haus, Umschreiben und Umtexten von Liedern und Sketches für Betriebsfeiern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich kam mit 15 Jahren in die CA und lernte hier das Bankgeschäft. Nun bin ich seit 20 Jahren - immer im Bereich der Außenstelle - im Unternehmen. Begonnen habe ich in der Filiale am Wallensteinplatz, nach dem Bundesheer war ich sechs Jahre in der Filiale Aumannplatz, wo ich mich intensiv fachlich weiterbildete - insbesondere im Bereich Privatfinanzierungen und Nachwuchskunden. Im Bereich Jugend- und Studentenarbeit übernahm ich in Eigenverantwortung die Aktionsplanung. Danach war ich kurzfristig in der Villacher Filiale als Troubleshooter tätig. Dort konnte ich meine Anpassungsfähigkeit im Umfeld einer etwas anderen Mentalität unter Beweis stellen. Nach dieser Erfahrung wechselte ich für sechs Jahre in die Filiale Liechtenwerderplatz, wo ich nach zwei Jahren stellvertretender Filialleiter wurde. In dieser Filiale waren die WU-Studenten, die besonders im Veranlagungsbereich immer etwas ausprobierten, eine besondere Herausforderung. In dieser Zeit schnitt meine Filiale 1993 in einem Profil-Test als eine, der fünf besten Bankfilialen (unter 100) ab. Diese gute Leistung konnte ich für meine weitere Karriere vorweisen und 1996 wurde ich Filialleiter der neu umgebauten Filiale auf der Linken Wienzeile, die ich seither mit zwölf Mitarbeitern führe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Meine gesteckten, jedoch durchaus realistischen Ziele zu erreichen, innerhalb der Organisation einen Stellenwert einzunehmen, und Anerkennung zu bekommen. Erfolg ist auch, wenn ich merke, daß ich durch mein Handeln positive Impulse setze. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe mein Ziel erreicht und meine Tätigkeit macht mir Spaß - das ist das wichtigste überhaupt. Wenn mir etwas keinen Spaß macht, so tue ich es auch nicht, sondern konzentriere mich auf etwas Neues. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schon, daß ich in meinem sozialen Umfeld als erfolgreich angesehen werde. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Wegweisend in Richtung Karriere war, daß ich von der Filiale Aumannplatz wegging, weil ich dort keine Entwicklungsmöglichkeiten sah. Ich habe mich daher für andere Stellen interessiert, und bei der nächsten Gelegenheit die Chance zur Veränderung genutzt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr ehrgeizig und habe mir fachliche Kompetenz erarbeitet. Ohne Kompetenz geht nichts, noch wichtiger ist aber die Persönlichkeit und ein hohes Maß an Selbstbewußtsein, dem Bewußtsein, daß man etwas kann. Diese Einstellung Dingen gegenüber halte ich für sehr wichtig. Ich bin Neuem gegenüber aufgeschlossen, selbst initiativ und halte Selbstverantwortung für ein

ebenso wesentliches Thema, wie Teamfähigkeit und Kompromißbereitschaft. Bei all dem darf jedoch der Humor nicht zu kurz kommen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Schon in der Volksschule wollte ich einmal Bankdirektor werden. Zu Beginn wußte ich natürlich nicht, was auf mich zukommt, zuletzt war meine Karriere aber wieder geplant und ich wollte in dem Geschäft etwas erreichen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr große, wenn es privat Probleme gibt, nimmt das auf den Beruf starken Einfluß. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich bin ein Teamarbeiter. Für mein Wohlbefinden ist mir der Kontakt zu Menschen ebenso wichtig, wie ein gutes Arbeitsklima. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach positiver Ausstrahlung, der Fähigkeit sich zu artikulieren und Kontaktfreudigkeit. Letzteres ist im Dienstleistungsbereich sehr wesentlich und die Grundlage des Erfolges. Fachliche Kompetenz kann man leichter lernen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das Gefühl der Eigenverantwortung, ich versuche im Team durch Lob bzw. konstruktive Kritik ein positives Klima zu schaffen, so, daß es allen Spaß macht, in diesem Team zu arbeiten. **Kennen Sie Niederlagen?** Glücklicherweise hatte ich noch keine extremen Niederlagen, es gibt natürlich immer wieder kleinere Rückschläge - das Leben ist ein ständiges Auf und Ab. **Wie gehen Sie damit um?** Als Steinbock reagiere ich mit einer kurzen Trotzphase, jammere und versuche dann zu analysieren und zu lernen, was man in Zukunft besser machen könnte. Nur wer nichts arbeitet, kann auch nichts falsch machen.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Früher viel aus Sport, heute aus der Familie und da besonders durch Beobachtung der Entwicklung meiner einjährigen Tochter. Kraft schöpfe ich auch aus der Verantwortung gegenüber der Familie, die ich aber nicht als Zwang empfinde. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Ziel habe ich erreicht, mittelfristig möchte ich eine größere Filiale leiten. Mein generelles Lebensziel ist es, mein Leben lebenswert zu gestalten, so, daß ich mit dem, was ich erreicht habe, zufrieden bin. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Vorgesetzten. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt viele schöne Plätze auf der Welt - der, an dem ich gerade bin, gehört dazu, das heißt, ich will aus jeder Situation immer das beste machen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ein Rezept in dem Sinn gibt es nicht. In die Zukunft schauen, mit Menschen so umgehen, wie man selbst gern behandelt werden würde und sein Leben und damit auch den Erfolg selbst in die Hand nehmen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ich würde mir nicht anmaßen, einen Rat zu geben oder ein Erfolgsrezept aufzustellen. Jeder muß selbst daraufkommen, wie er seine Persönlichkeit am besten zur Geltung bringen kann.

* Haas Maximilian, Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Haas Maximilian., 1230 Wien, Oberlaaerstraße 355. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1956. Familienstand: Verheiratet mit Ottilie. Mitgliedschaften: Verband der österreichischen Ingenieure.

in die Bedürfnisse und Denkweisen der Kunden hineindenken

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach vier Jahren Mittelschule wechselte ich in die HTL Argentinierstraße, Fachrichtung Maschinenbau-Motorentechnik und maturierte 1975 mit Auszeichnung. Ich begann an der Wirtschaftsuniversität Betriebswirtschaft, legte die erste Staatsprüfung ab, brach das Studium aber ab, weil ich es zu wenig praxisbezogen fand. Ich leistete 1980 den Präsenzdienst und machte mich danach sofort selbständig. Ich wollte immer schon selbständig sein, durch den KFZ-Betrieb meines Großvaters wuchs ich in diese Branche hinein. Wir begannen mit KFZ-Reparaturen und erweiterten 1989 auf einen Motorboothandel. Als Folge des Krieges in Jugoslawien brach dieser Markt leider zusammen. Im Zuge des Bootshandels kamen wir auf den Verkauf von Anhängern und machten dabei teilweise bessere Geschäfte als mit den Booten. Da in Österreich die Lohnkosten zu hoch waren, entschlossen wir uns als eine der ersten Firmen, die Anhänger nach meinen Plänen in der Tschechoslowakei herstellen zu lassen. In der Anfangszeit bauten wir deutsche Achsen ein, hatten anfänglich große Probleme mit Qualität, Maßhaltigkeit und Leistung. Wir wechselten zweimal den tschechischen Partner und fanden nach langem Suchen einen jungen, innovativen Unternehmer, der nach unseren Vorstellungen arbeitete. Als ein großer steirischer Anhängerbauer diesen Betrieb aufkaufte, konnte er nicht mehr für uns arbeiten. Wir lassen jetzt an der polnischen Grenze produzieren. Wir arbeiten ausschließlich mit jungen Leuten zusammen, da die älteren Personen durch den Kommunismus völlig andere Anschauungen haben, die unserer westlichen Denkweise ganz einfach nicht entspricht. Die Jungen sind unverdorben und durch Medien auch westlich orientiert.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man verwirklicht, was man sich selbst vorgenommen hat. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man muß sehr flexibel sein und sich in dieser schnellebigen Zeit rasch anpassen und immer wieder hinterfragen, was der Kunde wirklich wünscht. Der Umgang mit Menschen macht mir Spaß, ich habe aber leider nicht sehr viel Zeit dafür, da ich nicht hauptsächlich im Verkauf tätig bin. Ich konzentriere mich jetzt auf das Wesentliche. Wir stellten fest, daß es zwei Arten von Kunden gibt, die Spontankäufer und jene, die sehr lange brauchen, bis sie sich zu einem Kauf entschließen. In der Preisgestaltung muß man sehr flexibel sein, weil viele Kunden auch um wenig Geld feilschen. Man muß sich sehr in die Bedürfnisse und Denkweisen der Kunden hineindenken und ihnen recht geben, selbst wenn technische Argumente dagegen sprechen würden. Der Kunde hat immer recht. Die breite Fächerung ist wichtig. Ich lege großen Wert auf Qualität und arbeite deswegen nur mit einem Stammpersonal. Flexibilität und die schnelle Umstellung sind in einem

Copyrighted material

kleinen Betrieb wie unserem sehr vorteilhaft. Ich bin von Natur aus eher vorsichtig, eine gewisse Sicherheit ist für mich wesentlich, und ich gehe deshalb nur kalkulierbare Risiken ein. Spaß, Kreativität und die persönliche Freiheit der Selbständigkeit sind mir sehr wichtig. Zum Erfolg gehört auch Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das würde ich schon sagen, weil ich die Ziele, die ich mir gesteckt habe, erreicht habe. **Spielt die Familie eine Rolle?** Schon sehr, man braucht eine verständnisvolle Frau. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich analysiere zuerst, Reklamationen der Kunden nehme ich gelassen hin, und ich lasse sie, wenn nötig, ihren Zorn von der Selle sprechen, auch wenn sie Unrecht haben. Es ist besser nachzugeben, auch wenn es etwas kostet, Hauptsache der Kunde ist zufrieden und schickt uns neue Kunden. Es ist wesentlich schwieriger, einen neuen Kunden zu gewinnen als einen alten zu halten. Ich schule auch meine Mitarbeiter dahingehend ein. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Nein. **Haben Sie Zielsetzungen?** An und für sich schon. Leider habe ich auch sehr visionäre Ziele (wie den Bootsverkauf), die manchmal von falschen Voraussetzungen ausgehen, sehe aber auch in jedem Fehler etwas Positives. Im Endeffekt zählt das Ergebnis. So wäre ich ohne die Boote nicht auf die Anhänger gekommen. **Haben Sie ein Vorbild?** Eigentlich nicht. **Ihre Erfolgsrezept?** Immer mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. **Welchen Rat würden Sie geben?** Ich würde raten, zuerst in Ruhe zu überlegen, bevor man in das kalte Wasser springt.

✱ Haberhauer Ernst

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Seminar Zentrum Mariahilf., 1070 Wien, Mariahilfer Str. 34. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1952, Wien. Kinder: Sandra (1974), Harald (1978) und Fabian (1996). Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Berge.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich stamme aus einer Arbeiterfamilie und wollte immer Bankangestellter werden. Nach der Hauptschule besuchte ich als einziger meiner Familie eine weiterbildende Schule, die Handelsschule, eine Herausforderung für mich. Ich wählte Datenverarbeitung als Freigegenstand und war von Anfang an davon fasziniert. Als 17jähriger bewarb ich mich bei der Zentralsparkasse. Zuerst machte ich die normale Bankausbildung in verschiedenen Zweigstellen. Nach dem Bundesheer wurde ich dann im Großrechenzentrum der Zentralsparkasse im Operatingbereich zum Programmierer ausgebildet. Aus finanziellen Gründen wechselte ich nach einiger Zeit in die Privatwirtschaft, wurde nach eineinhalb Jahren im Rahmen der Personaleinsparungen als Junger dort gekündigt, suchte anschließend mehr Sicherheit und ging für vier Jahre zur Gemeinde Wien als Programmierer mit Aspekten der Organisation. Dort fühlte ich mich sehr wohl, wechselte jedoch auf Grund eines Angebotes 1980 zur Firma Data Service als Systemanalytiker, das war eine Tätigkeit, die mich sehr reizte. Dort war ich zehn Jahre angestellt und weitere zwei Jahre als Konsulent tätig. Seit meiner Jugend war ich in meiner Freizeit in der Jugendarbeit tätig, kaufte 1984 einen Computer und hielt ab diesem Zeitpunkt nebenbei Computerkurse für Kinder. 1985 veranstaltete ich erstmals Computercamps mit Freizeitgestaltung für Kinder und Jugendliche. 1987 mietete ich im Donauzentrum meine erste Bürofläche als Heimstätte für Kinderkurse, schaffte die ersten PCs an und begann mit den ersten Abendkursen für Erwachsene. 1989 war ich bei Data Service bei einem großen Projekt Projektleiter und stand vor der Wahl, für meine Kurse einen Geschäftsführer einzusetzen oder mich vollkommen selbständig zu machen, was ich auch tat. Im Frühjahr 1993 eröffneten wir das SMZ als unser zweites Standbein in der Mariahilfer Straße mit 300m² Fläche. 1996 vergrößerten wir hier um weitere 200m² und schlossen das Institut im Donauzentrum. Heuer planen wir das 15. Jahr Kinderkurse in den Ferien, werden das Institut auf 800m² erweitern und auch Management- und Persönlichkeitsentwicklungsseminare anbieten. Zu 98 Prozent sind unsere Kunden Firmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das ändert sich im Laufe der Zeit. Erfolg ist für mich, wenn ich ein definiertes Ziel auch erreiche. Mein unternehmerisches Ziel ist, mich rechtzeitig zurückziehen zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr viel kam aus dem Gefühl heraus, ohne große Marktanalysen; das Gespräch mit anderen ist für mich Informationsquelle; der Markt allgemein muß beobachtet werden. Analytisches Denken und der Wille, mit Risikobereitschaft und Mut Investitionen zu tätigen, sind wichtig. Man muß lernen, in anderen Dimensionen zu denken und zu handeln. Es ist notwendig, mit Geräten der neuesten Technologie zu arbeiten. Mich zogen immer Bereiche an, in denen es um Organisation ging. Dinge auf die Beine zu stellen, zu verwirklichen und das im Zusammenhang mit Menschen. Mir ist ganz wichtig, für meine Kunden auch im kleinsten Bereich da zu sein. Persönlicher Kontakt ist wesentlich, dann gibt es wechselseitiges Verständnis, und das ist ein Beitrag zum Erfolg. Ich habe Lust an der Herausforderung, an der Organisation und an der Lösung schwieriger Probleme. In mir war immer der Trieb etwas beweisen zu müssen, weil ich als Kind immer der jüngste und kleinste war. Eine gewisse Kreativität bei Neugestaltung und Findung von Angeboten, sowie Ideen zu haben und eine Möglichkeit zu finden, diese umzusetzen, waren ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Welche Voraussetzungen müssen Mitarbeiter bringen?** Zuerst die Einstellung zum Dienstleistungsgeschäft und ein entsprechendes Verhalten dem Kunden gegenüber, passendes Auftreten, Kommunikationsfähigkeit, dann die fachliche Qualifikation und die Fähigkeit zum vernetzten Denken. Die Identifikation mit dem Unternehmen bringt leider niemand mit. Die persönliche Wellenlänge muß stimmen, ich achte im Einstellungsgespräch darauf, wie er sich mir gegen-

über verkauft, da ich erwarten kann, daß er mein Unternehmen dem Kunden genauso verkauft. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ja, weil man einen Bereich braucht, der einem Kraft gibt. **Ihre Ziele?** Ich setze mir ununterbrochen neue Ziele. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich analysiere und beobachte genau und ziehe nach der getroffenen Entscheidung auch unbeliebte Maßnahmen rasch und strategisch durch. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** In Österreich ist es anrüchig, privatwirtschaftlich tätig zu sein und Erfolg haben zu wollen. Die Einstellung der Österreicher kommt von einem monarchistischen Beamtenstaat. Gewinn zu machen, gilt als etwas Schmutziges. Deshalb würde ich den Rat geben, sich jede Selbständigkeit gut zu überlegen.

✱ Haberleitner Rudolf Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: MCS Management Consulting Services GmbH., 1010 Wien, Tuchlauben 8. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1945, Krems. Kinder: Bernd und Elke. Eltern: Rudolf und Hermine. Hobbies: Golf, Jagd, Coach meiner Tochter im Springreiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Initialzünder waren der Wille zur Selbständigkeit und mein Onkel, der einen Gewerbebetrieb hatte. Ich wußte nicht, welche Formen mein Wunsch annehmen sollte, mir schwebte etwas Kaufmännisches vor. Um am Boden der Realität zu bleiben und das Geld zu verdienen, machte ich eine Lehre und setzte die technische Laufbahn an einer HTL fort, wo ich mir Hochfrequenz und Nachrichtentechnik aussuchte. Nach der HTL studierte ich in Amerika Wirtschaft, erreichte ein Havard Degree. Mein Leben ist eine pausenlose Weiterbildung. Es vergehen keine drei Monate, in denen ich nicht etwas Neues lerne, und das betrachte ich als eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg. Erste Station meines beruflichen Werdeganges war die Voest Alpine, wo ich vier Jahre lang als Stabsstellenleiter tätig war, mit dem Aufgabenbereich EDV und Organisation. Danach ging ich zur NCR-Corporation und war dort als Direktor verantwortlich für Marketing und Vertrieb Österreich. Ich wurde in den Topmanagement-Kader aufgenommen und bekam interessante Angebote, im Ausland zu arbeiten. Für die Entwicklung der Hirsch Gruppe legte ich als verantwortlicher Marketing & Vertriebschef die Basis für die Konzernentwicklung mit ca. 50 Exportmärkten in fünf Jahren. Ich hatte aber das klare Ziel, mich selbständig zu machen und fing an, dieses Ziel zu realisieren. Mit meiner Firma HL-Consult-Unternehmensberatung GesmbH begann meine neue Tätigkeit, die jetzt mein Schwerpunkt geworden ist: M&A-Beratung (Kauf und Verkauf von Unternehmen) und Management für andere Unternehmen, was damals der Zeit voraus war. Unternehmenssanierungen, sogenannte Stille Verfahren, sind das Thema meiner Doktorarbeit, wo ich mich zu den Experten zählen darf.

● Zum Erfolg

Was sind die Voraussetzungen für Erfolg? Ein wirklich profundes Wissen, das ständig gepflegt werden muß, gekoppelt mit einer breiten Allgemeinbildung. Diese Kombination ist notwendig, um das ganze Umfeld zu kontrollieren. Das Todesurteil für einen Unternehmer ist, zu viel zu versprechen, man sollte lieber leise, aber bestimmt auftreten. Die Integrität eines Menschen ist die Voraussetzung für seine Glaubwürdigkeit, ohne die man zu keinem Erfolg kommt. Nicht weniger wichtig ist, ein Team von hochkompetenten Fachleuten zu formen, das rationell und sehr schnell arbeitet. Ich setze nur Profis ein. Die kosten zwar viel Geld, aber mit ihnen erreiche ich eine sehr hohe Erfolgsquote. **Wie gestaltet sich Ihr Tagesablauf?** Ein erfolgreicher Manager ist einem Spitzensportler gleichzusetzen, und als solcher muß er seinen persönlichen Tagesrhythmus finden. Ich bin spätestens um sieben Uhr in der Früh im Büro, wo ich bis neun alleine arbeite. Dann bekommt meine Sekretärin ein Package zur Bearbeitung, und ich fange mit den Terminen an, die ich bis 11.00 Uhr im Büro absolviere. Zwischen 11.30 Uhr und 13.30 Uhr mache ich Telefonate. In diesem Zeitraum telefonieren die meisten Geschäftsleute, und so ergibt sich die Möglichkeit, die nötigen Gesprächspartner zu erreichen. Ich gehe nie Mittagessen, weil es den täglichen Leistungsprozeß unterbricht. Am Nachmittag mache ich Meetings, Abenddiktate und zwischen sieben und neun Uhr am Abend gehe ich essen. Ich bin ein passionierter Golfspieler, und oft spiele ich eine Runde in der Früh, bevor ich ins Büro komme. Das gibt mir Kraft und hält mich fit. **Was war für Ihren Erfolg entscheidend?** Mein Wille zur Selbständigkeit.

✱ Hable Franz

Im Bewußtsein leben, daß man alleine nichts, miteinander hingegen vieles schaffen kann.

● Steckbrief

Funktion: Assistent d. Geschäftsleitung. Tätig bei: KOMET GmbH., 1120 Wien, Schönbrunnerstr. 230. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1959, Baden. Kinder: Bernhard (1990). Eltern: Norbert und Herta. Hobbies: Beruflich und privat erfolgreich sein.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach erfolgreichem Pflichtschulabschluß absolvierte ich die Fachschule für Elektrotechnik in Mödling. 1979 wechselte ich von der Technik in den kaufmännischen Bereich. Begann bei Konsum Österreich als Verkäufer, durchwanderte alle Stationen vom

Abteilungsleiter bis hin zum Produktleiter. Anschließend betreute ich bei Elektro Haas Großkunden, wurde 1995 bei der Firma Komet als Verkäufer tätig und avancierte zum Abteilungsleiter, anschließend zum Geschäftsleiter und wurde schließlich die rechte Hand des Geschäftsinhabers. Da sich dieser sehr oft im Ausland aufhält, leite ich in Wien den Ein- und Verkauf, das Personal, die Werbung und das Marketing.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich sah mich nie als Arbeitnehmer. Meine Identifikation mit dem Unternehmen ist sehr stark, da ich ein hohes Maß an Vertrauen und an Zuverlässigkeit aufbaue. **Ihre Ziele?** Meine persönlichen Ziele sind anhaltende Gesundheit und den Erfolg weiter auszubauen. Meine beruflichen, das Ziel das wir uns im Team gesetzt haben, bis zum Jahr 2000 zu erreichen. **Ihr Erfolgsrezept?** Zu Beginn, muß man seine Schwächen und Stärken ausfindig machen. Anschließend in dem Bewußtsein leben, daß man alleine nichts, miteinander hingegen vieles schaffen kann. Wenn Mißverständnisse vorherrschen sollte man diese sofort bereinigen. Nie sollte man nach dem Motto handeln: „Jeder Mensch ist ersetzbar". Da es nicht stimmt; jeder Mensch ist einzigartig. Auch Niederlagen sind ein Erfolg, aus ihnen kann man viel lernen. Nicht nur nehmen, sondern auch zu geben, ist wichtig. **Ihr Motto?** Leben und genießen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich nicht immer nur monetäre Zuwendung, sondern auch Anerkennung und menschliche Wärme zu spüren.

✱ Hack Johanna

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsstellenleiterin. Funktion: Geschäftsstellenleiterin. Tätig bei: Kastner & Öhler Sportartikel., 3100 St. Pölten, Kremser Landstr. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1957, Maria Anzbach. Hobbies: Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1965 habe ich mit einer kaufmännischen Lehre im Lebensmittel-Einzelhandel in Maria Anzbach begonnen. Nach dem Lehrabschluß 1968 bin ich dann bei SchuSki in Wien als Verkäuferin eingetreten. 1970 wurde ich Sparten-Einkäufer für Fußball, Fitness- und Freizeitsport in diesem Betrieb. 1973 wurde ich stellvertretende Filialleiterin. Insgesamt war ich 17 Jahre bei SchuSki. 1981 habe ich meine Sportkarriere im Damenradrennsport begonnen und habe diesen Sport professionell betrieben. 1990 bin ich bei Kastner & Öhler in St. Pölten als Filialleiterin eingetreten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist zur Zeit der Beruf das wichtigste, und wenn ich die vorgegebenen Umsatzzahlen erreiche, dann ist das Erfolg. Ich möchte nicht, daß es mir wieder so geht wie in meiner Ex-Firma. Deshalb bemühe ich mich um diese Filiale in St. Pölten und bin damit auch erfolgreich. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich bin ein ehrgeiziger Kämpfer und will immer etwas erreichen, egal, ob in der Firma oder im Sport. Ich fahre keine Radrennen mehr, aber ich trainiere nach wie vor weiter, denn wenn ich bei einem Bewerb mitfahre, dann möchte ich nicht ganz hinten in der Rangliste landen, sondern vorn dabei sein. Das ist im Beruf genauso, wenn ich keinen Erfolge habe, hat ihn die Firma auch nicht. **Sehen Sie Ihre Mitarbeiter als erfolgreich?** Besonders in meiner Zeit als aktive Sportlerin war das gar nicht so einfach. Die Firma SchuhSki hat meine sportlichen Interessen unterstützt, aber Mitarbeiter sahen das ganz anders. Oft war es vielleicht Neid, denn während meiner längeren Absenzen haben schon einige versucht, an meinem Stuhl zu sägen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Besonders im sportlichen Bereich habe ich meine Ziele erreicht, ich wollte immer schon bei Olympischen Spielen und bei der Tour de France dabei sein. Beides habe ich sogar mehrmals erreicht. Auch die beruflichen Ziele erreiche ich, die Filiale floriert und wir haben Hoffnung, daß sie vergrößert wird.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich bin allein und kann mich voll auf den Beruf und meinen Sport konzentrieren. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung freut mich und ich lege auch großen Wert darauf, diese Anerkennung an meine Mitarbeiter weiterzugeben. Die Firma Kastner & Öhler ist da ein Vorbild, wenn wir Erfolg haben, wird uns eigentlich immer gratuliert. Meist telefonisch, weil wir ja von der Zentrale in Graz ein wenig entfernt sind. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bewerber müssen engagiert sein und verkaufen wollen, mit Kunden gut umgehen können sowie freundlich sein. Die Arbeit sollte einfach Spaß machen. Meine derzeitigen Mitarbeiter sind sehr engagiert, arbeiten gern hier und sind zufrieden. Ich habe auch schon Mitarbeiter kündigen müssen, die sich eben nicht so einsetzten und somit nicht ins Team paßten. Vorteilhaft ist auch, wenn die VerkäuferInnen selbst Sport treiben. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich entspanne mich am besten beim Bergsteigen oder beim Laufen. Dabei denke ich an nichts anderes. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Egal ob sportlich oder beruflich, bei einer Niederlage versuche ich zuerst eine Ursache und danach die Lösung zu finden. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich möchte gern gesund in Pension gehen können und mich weiterhin mit Sport fithalten. Aber mit einer Startnummer fahre ich nur mehr in sehr seltenen Fällen. Eventuell bei Marathons. Im Sport habe ich meine Leistungsfähigkeit erreicht, mehr war nicht möglich. Beruflich wünsche ich mir, daß die wirtschaftliche Lage so bleibt. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Man muß arbeiten und kämpfen. Es gibt weniger Arbeitsplätze, also muß man alle Möglichkeiten nutzen. Was den Sport betrifft, sollte jeder nach seinen Neigungen gehen. Man kommt sportlich sicherlich weiter, wenn die Möglichkeit zum Trainieren besteht.

✱ Hackenberg Waltraud

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsstellenleiterin. Funktion: Geschäftsstellenleiterin. Tätig bei: Arbeitsmarktservice Gänserndorf., 2230 Gänserndorf, Friedensg. 4. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1952, Gösting. Familienstand: Verheiratet mit Karl. Kinder: Iris und Ruth. Eltern: Josef und Katharina. Hobbies: Reisen, Lesen und gesellschaftliche Kontakte pflegen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe eigentlich keine Karriere geplant und meine jetzige Position nicht bewußt angestrebt. Das hat sich einfach ergeben. Nach der Absolvierung der Handelsschule trat ich in ein Lagerhaus ein und bin mit 18 Jahren Filialleiterin geworden. Durch die Heirat bin ich in das südliche Marchfeld gekommen, wo ich in einer ähnlichen Branche tätig war. Es war ein privater Großhandel mit Landesprodukten und ich habe dort sieben Jahre lang erfolgreich gearbeitet. Meine Domäne war der Verkauf. Aus persönlichen Gründen, es ergab sich eine Konfliktsituation mit dem Eigentümer und meiner persönlichen Einstellung, bin ich aus der Firma ausgetreten. Ich meldete mich arbeitslos und man nahm mich als Aushilfskraft für drei Monate in das Arbeitsamt auf. Das war zu Beginn des Jahres 1978 und die Tätigkeit hat mir damals überhaupt nicht gefallen. Mein damaliger Chef war ein guter Menschenkenner, erkannte mein Engagement und meine Erfahrung und bot mir eine fixe Planstelle an. Ich lernte alle Arbeitsbereiche kennen und wurde dort eingesetzt, wo Personalausfälle waren. Als ich die Grundausbildung machte, bekam ich vom Leiter des Landesarbeitsamtes NÖ und vom neuen Leiter des Arbeitsamtes Gänserndorf das Angebot, eine Abteilung zu übernehmen was für mich keine leichte Entscheidung war. Ich habe dieses Angebot angenommen und leitete die Abteilung in den Jahren 1980 bis 1990. Seit 1983 war ich zusätzlich als stellvertretende Leiterin bestellt und habe in dieser Doppelfunktion viel gelernt, weil ich oft Vertretungen wahrnehmen mußte. Als mein Chef in Pension ging mußte ich mich für den Posten gar nicht formell bewerben, weil mir die Stelle des Leiters als bereits bewährte Nachfolgerin zugesprochen wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn es mir gelingt, eine Balance zwischen Beruf und Privatleben zu erreichen, sodaß ich das eine für das andere nicht aufgeben muß. Der Beruf allein wäre mir zu wenig. Ich brauche meine Familie und meine Freunde, um ein erfülltes Leben zu haben. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Bewußt positiv denken - nach dem Motto „Wie könnte es gehen?". Man muß auf Menschen eingehen und in jedem das Positive suchen und sehen. Bei unserem Beruf ist es wichtig, die Angriffe, mit denen wir konfrontiert werden, nicht persönlich zu nehmen. Man braucht also Konfliktfähigkeit, innovatives Denken, Durchhaltevermögen und Konsensbereitschaft. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich versuche immer, einen kollegialen Führungsstil zu leben, scheue mich aber nicht, nötige Entscheidungen zu treffen. Jede Entscheidung wird begründet, und mein Bestreben ist es, alle Mitarbeiter gleich korrekt zu behandeln. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Wenn ich, ohne nachzufragen, von Kunden höre, daß wir helfen konnten, ist das Anerkennung. Nicht weniger wichtig ist mir das Echo der Dienststelle, die ich leite, und welchen Platz wir im internen Ranking haben. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Anerkennung und aus erfolgreich Umgesetztem. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Visionen zu haben, um Realitäten durchzubringen.

✱ Hacker Christian

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Swatch Store - Hacker & Hacker GmbH., 1010 Wien, Am Graben 28; 1010 Wien, Kärntner Str. 20; 1070 Wien, Mariahilfer Str. 68; 5020 Salzburg, Alter Markt 10. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1961, Wien. Kinder: Nadine (1990). Eltern: Paul und Grete. Hobbies: Natur, Sport (Tauchlehrer), Lesen, Kultur, Theater.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Für meinen beruflichen Werdegang war wesentlich, daß meine Eltern selbständig in der Juwelierbranche tätig sind. Sie sind sowohl Groß- als auch Detailhändler. Das unternehmerische Denken habe ich von der Familie mitbekommen. Nach der Absolvierung der Schulausbildung (Lycée Francais) fing ich mit dem Studium (Handelswissenschaften und Psychologie) an und arbeitete parallel dazu bei meinen Eltern im Geschäft. Mein Studium betrachtete ich nicht als Vorstufe zu meinem Beruf, sondern als Möglichkeit, mich mit Themen auseinanderzusetzen, welche mich interessierten. Als sich die Gelegenheit ergab, ein Geschäft am Kohlmarkt zu bekommen, brach ich das Studium ab. Ich wollte immer ein Geschäft in der Innenstadt, weil mir das Ambiente gefällt, und ich war der erste in Österreich, der ein Swatch-Geschäft eröffnete. Ich bin jetzt seit 1990 in dieser Branche und derzeit besitze ich vier Geschäfte. Das erfolgreichste von allen ist wahrscheinlich in der Kärntnerstraße, weil dem Geschäft ein Café angeschlossen ist, was die Einkaufslust sehr fördert.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Das Geschäft hat sich als erfolgreich erwiesen, wobei es damals kein Wunder war, weil die Swatch-Uhren sehr beliebt waren. Es hat sich nur keiner getraut, ein Swatch-Geschäft zu eröffnen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Für mich gibt den subjektiv persönlichen und den beruflichen Erfolg. Persönlich bedeutet es, mit dem Leben glücklich und zufrieden zu sein. Kammerschauspieler Karl Heinz Hackl sagte einmal, daß sein größter Wunsch wäre, wunschlos zu sein, und das trifft auch auf mich zu. Beruflich bedeutet Erfolg finanzielle Sicherheit. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Privaten Erfolg kann man zu 100 Prozent selbst gestalten, und ich bin überzeugt, daß man für sein Leben selbst verantwortlich ist. Ich glaube weder an Schicksal, noch an Vorbestimmung. Wichtig ist, sich selbst treu zu bleiben und

Copyrighted material

keine Kompromisse zu schließen. Bei beruflichem Erfolg spielen äußere Umstände mit. Außer der Bereitschaft, etwas zu machen, braucht man den Glauben. Nicht weniger wichtig sind Zeitpunkt und finanzielle Möglichkeiten. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich suche den Grund des Mißerfolges und bin mir meiner Verantwortung bewußt. Mißerfolge sollen eine gute Schule sein und eine Chance geben, es beim nächsten Mal besser zu machen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die von den Menschen, die ich schätze, sprich von meinen Freunden, die mich privat, unabhängig von meinem beruflichen Erfolg, mögen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Tochter, meinen Freunden und aus meinem Glauben (ich bin Buddhist). **Was ist für Sie wichtig?** Nach wie vor mit dem Herzen zu denken, wobei dies nicht leicht ist, besonders am Anfang.

✱ Hadek Maria

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin, Fußpflegerin und ausgebildete Kinesiologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Med. Fußpflege, Kosmetikinstitut Hadek., 1120 Wien, Krichbaumg. 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Otto. Kinder: Marwin. Eltern: Alois und Josefine. Hobbies: Gymnastik, Radsport, Schwimmen und Kinesiologie.

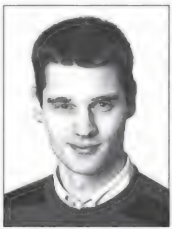
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meinem Abschluß der Fußpflegelehre 1968 war ich in verschiedenen Betrieben dieser Branche tätig, bis ich mich im Alter von 23 Jahren zur Selbständigkeit entschloß. Parallel dazu eignete ich mir im zweiten Ausbildungsweg die Ausbildung zur Kosmetikerin an, die ich trotz meiner Schwangerschaft erfolgreich absolvieren konnte. Durch diese Kombination gelang mir der geschäftliche Durchbruch, der sich in weiterer Folge auch im Ausbau und der räumlichen Erweiterung niederschlug.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn man nach der Definition des Zieles, dieses auch erreicht, vor allem, wenn dies mit eventuellen Schwierigkeiten verbunden ist. Man darf sich nicht vom Weg abbringen lassen. Natürlich sollte dies nicht mit Fanatismus bis zur letzten Konsequenz betrieben werden, vielmehr muß hier ein gewisser Konsens der Möglichkeiten im vorgegebenen Rahmen und der Eigenmotivation in der Umsetzung der Zielanpeilung herrschen. Auf jeden Fall liegt dem Erfolg die eigene Bereitschaft, stets sein Bestes zu geben, zugrunde. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn es ist mir gelungen, mein Ziel zur Selbständigkeit zu erreichen. Ich bemühe mich auch, im Zuge meiner Behandlungen mehr als nur die gewöhnliche Serviceleistung zu vermitteln. Durch intensive Kommunikation mit den Kunden, ergründe ich die wirklichen Bedürfnisse. Ich denke auch, daß sich meine Liebe zu Menschen auf der feinstofflichen Ebene überträgt, so daß sich der Kunde tatsächlich wohlfühlt, entspannt und sich der Behandlung hingeben kann. Natürlich aktualisiere ich meine Kompetenz in Form von Seminaren und Schulungen, was wiederum dem Kunden das Gefühl vermittelt, in guten Händen zu sein. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich gesehen?** Durch den gelungenen Sprung in die Selbständigkeit, zollt mir meine Familie nach langer Zeit des Belächelns Achtung. Im Laufe der Jahre ließ vielleicht meine Dynamik etwas nach, und ich fühle in mir den Wunsch, mich weniger zu präsentieren. Dies bedeutet für mich aber keinen Rückschritt, ich sehe dies vielmehr so, daß ich viele Dinge heute mit mehr Objektivität und Humor betrachte. Dies könnte aber manchmal als Schwäche ausgelegt werden. Durch klare Kommunikation gelingt es mir jedoch, in der Familie diesen Umstand richtigzustellen. **Was war ausschlaggebend für Ihren spezifischen Erfolg?** Einer meiner hervorstechendsten Charaktereigenschaften ist sicherlich meine gesunde Neugier. Ich bin einfach offen für alles. Ebenso prägt mich wirkliches Interesse an den Mitmenschen. Durch meine fachliche Beratung ist es mir möglich, vielen Menschen in ihrem Leben eine positive Wendung zu geben, was mich wiederum befriedigt und bestätigt. Natürlich ist fachliche Kompetenz Grundvoraussetzung für den Erfolg, aber es obliegt dem Einzelnen, auch etwas daraus zu machen, indem er seine Berufstätigkeit mit Liebe und der daraus resultierenden Verantwortung auslebt. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung erhalte ich täglich, wenn ich meine Stammkundendatei betrachte und mit Gewißheit feststelle, daß alle Kunden seit Jahren meine Dienstleistungen zu ihrer vollsten Zufriedenheit in Anspruch nehmen. Durch eine kleine Geste oder durch Worte werden meine Leistungen honoriert. Viele betonen, ich sei einfach „die Seele des Geschäftes", aber auch die Ehrung der Innung anläßlich meines 25-jährigen Bestehens voriges Jahr gab mir das glückliche Gefühl, durchaus Erfolg genießen zu können.

✱ Hader Ferdinand



● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Video Royal., 3270 Scheibbs, Hauptstr. 33. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1970. Mitgliedschaften: FPÖ, RFW, diverse Sportclubs. Hobbies: Sport, Aktien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Das Realgymnasium habe ich in der siebten Klasse abgebrochen, war beim Bundesheer, ein Jahr Militärstreife und dann ab 1991 im elterlichen Be-

trieb (Videothek). 1992 Firmengründung: Spielautomatenaufstellung, aber weiterhin Mitarbeiter im Betrieb des Vaters.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man ein Projekt zur Zufriedenheit aller abgeschlossen hat. Zur Zeit versuchen wir uns von einigen Videotheken zu trennen. Wenn das so funktioniert wie wir uns das vorstellen, wäre das Erfolg. Ich engagiere mich sehr stark für die FPÖ, bin zur Zeit Bezirksobmann-Stellvertreter. Hier sehe ich den Erfolg im Zuwachs neuer Mitglieder und im positiven Abschneiden bei Wahlen. Beim Sport ist mir der Erfolg zwar wichtig, aber da geht es mir hauptsächlich um die Entspannung. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mich theoretisch viel mit Wirtschaft und den Abläufen in der Wirtschaft befaßt, habe viel gelesen und daraus meine Lehren gezogen. Habe immer gelernt, Seminare besucht und habe nichts gescheut, um mir wirtschaftliches Wissen anzueignen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Politik. Ich bin jetzt drei Jahre bei der FÖP, bin aber nicht so blauäugig zu glauben, daß die FPÖ alle Probleme lösen kann. Einer der Gründe meines politischen Engagements sind die gesetzlichen und steuerlichen Auflagen für unsere Branche. Das Problem unserer Branche liegt nicht auf der wirtschaftlichen Seite, sondern auf der Seite der Auflagen, der Steuern und Gebühren. Ein weiterer Grund für meinen Einstieg in die Politik ist die Gesamt-Steuerbelastung der Bevölkerung und die Erkenntnis, daß man so nicht weiterwirtschaften kann. Ich bin der Meinung, daß durch die Globalisierung in Zukunft die Staaten mehr miteinander rivalisieren werden. Ein weiterer Grund ist das Drama um die Pensionen, ich rechne nicht mehr damit, vom Staat eine Pension zu bekommen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gründung der Firma für Automatenaufstellung. Der Vorteil dabei war, daß man klein beginnen, z.B. mit einem Automaten, und sich dann steigern kann. Zur Zeit habe ich 200 Spielautomaten. Ein wesentlicher Teil unseres Erfolges ist unser 24-Stunden-Automaten-Kundenservice und natürlich der persönliche Kontakt zu den Kunden. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer schon Unternehmer werden. Beim Bundesheer hatte ich zwar kurzfristig Ambitionen dort zu bleiben, aber nach einem Jahr bei der Militärstreife habe ich erkannt, daß es nicht das richtige für mich ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, besonders wirtschaftlich fühle ich mich erfolgreich, aber auch sportlich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich muß mich auf meine Mitarbeiter 100-prozentig verlassen können. Wesentliche Punkte sind Freundlichkeit und die Eigenschaft, mit Kunden umgehen zu können und sich um den Kunden zu bemühen. Ich finde, daß Österreich bezüglich des Umgangs mit Kunden und der Freundlichkeit einen großen Nachholbedarf hat. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** In der Videobranche kommt das mitunter vor, wenn man einem Kunden einen speziellen Film besorgt. Das Gefühl beim Erlangen von Anerkennung finde ich gut. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Anfangs bin ich immer zornig, aber ich kann mich dann leicht wieder motivieren um weiterzuarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Laufen und aus Tae Kwon Do. **Ihre Ziele?** Der Verkauf einiger Videotheken und der Ausbau des Automatengeschäftes. Eventuell möchte ich auch österreichweit in den Automatenhandel einsteigen. Ich möchte beim FRW Bezirksobmann werden, das erhoffe ich mir noch im heurigen Jahr. **Ihr Lebensmotto?** Konsequent seinen Weg beschreiten, egal was andere sagen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Die Schule fertig machen. Ziele setzen und diese verfolgen. Klein beginnen und langsam wachsen. Prognosen von anderen kompetenten Personen erstellen lassen.

✱ Hahn Roland

● Steckbrief

Beruf: Werbebetriebswirt, Creativ Direktor, Geschäftsführer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Projektagentur für Werbung und Direktmarketing GesmbH., 1080 Wien, Josefstädterstr. 75-77. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1952, Mühlhausen/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Jasmin. Kinder: Valentin (1998). Eltern: Heinrich und Christa. Hobbies: Lesen und Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Vor allem mein Interesse für eine bildende Darstellung, das mich seit meiner Kindheit begleitet. Ich war seinerzeit von einer Zigarettenwerbung so begeistert, daß ich eine Ausbildung zum Schauwerbegestalter machte, da dies eine mögliche Voraussetzung für ein Studium an der Kunstakademie war. Leider korrigierte das Leben meine Pläne, und ich begann nach dem Militärdienst Geld zu verdienen. Ich bewarb mich aufgrund eines Inserates beim Zeitungskonzern „Rhein-Main-Nahe" und wurde als graphischer Zeichner aufgenommen. Diese Stelle war in der zentralen Werbeabteilung integriert, die für 26 verschiedene Zeitungstitel zuständig war. Nach und nach übernahm ich Aufgaben eines Texters und tauchte somit in die konzeptuelle Arbeit ein. Als die Stelle des Werbeassistenten frei wurde, hat man mich mit dem Bereich beauftragt. Um meine Verdienstmöglichkeiten zu erhöhen, schloß ich eine Ausbildung an der Akademie für Marketing und Kommunikation ab und wurde staatlich geprüfter Werbebetriebswirt. Während dieser Ausbildung bekam ich das Angebot von einer internationalen Agentur, als Konzeptionist zu arbeiten. So verbrachte ich einige Jahre mit dieser Tätigkeit in diversen Agenturen und baute weiter mein Know How auf. Eine Agentur holte mich als Creative Director mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund nach Wien. Mein Wunsch war aber immer, selbständig zu arbeiten. Während der Überlegungsphase bekam ich von einem „Headhunter" das Angebot, als Etat-Direktor zur Agentur „Ogilvy & Mather" zu gehen, bei welcher ich einen Vertrag für ein Jahr unterschrieb. Da mich auch diese Tätigkeit nicht erfüllte, realisierte ich meinen langjährigen Wunsch und gründete eine eigene Agentur. In der Überzeugung, Kunden sehr gute Qualität zu bieten, begann ich meine Ideen zu realisieren. In den letzten zwei bis drei Jahren kristallisierte sich unser Schwerpunkt heraus, nämlich die Herausarbeitung von Kommunikationsstrategien und Konzep-

Copyrighted material

ten auf betriebswirtschaftlicher Basis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Entwicklung meiner Persönlichkeit und permanentes Erschließen von neuen Facetten. Technische Kenntnisse verbunden mit Kreativität sind in dieser Sparte wichtig, daß heißt, ich weiß genau, wie ich Visionen technisch umsetzen kann. Man soll sich immer weiterbilden, für Neuigkeiten offen und nicht immer auf einen Weg fixiert sein, sondern auch dem Zufall eine Chance lassen. Ehrlichkeit und unternehmerisches Denken sind sehr wichtig. **Was möchten Sie noch erreichen?** Ich möchte mein Wissen in große Unternehmen einbringen und eine Brücke zwischen Produkt und Mensch schlagen können. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Meine Mitarbeiter haben gleiche Ansprüche und gleiche Verantwortung wie ich. Die Basis unserer Arbeit ist höchstes Vertrauen. Ich stelle lediglich den Coach dar. Funktioniert dieses System, dann erwirtschaftet das Unternehmen um ein Vielfaches mehr als ursprünglich angenommen. **Welche Art der Anerkennung ist wichtig für Sie?** Wenn unsere Kunden dank unserer Arbeit erfolgreicher werden. **Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?** Neugierig sein, nicht der Knecht der Dinge werden und „do the small things well".

✶ Haiden René Alfons KommR. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Sparkassenangestellter a.D. Funktion: Berater des Vorstandes. Tätig bei: Bank Austria., 1010 Wien, Renng. 2. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1930, Wiener Neustadt. Kinder: Michael (1959) und Hannes (1961). Schöpferische Akte: Autor zahlreicher Publikationen auf dem Gebiet Wohnbau- und Kommunalfinanzierungen, Sparkassen- und Bankwesen, Festschrift zum 50 jährigen Jubiläum der Zentralsparkasse, Drehbücher fürs TV („Denken trägt Zinsen"- mit Dr. Taus unter Patronanz v. BP. Schärf und Kardinal König) Mitgliedschaften: Vizepräsident der Wirtschaftskammer Österreich, Verbandspräsident des Freien Wirtschaftsverbandes Österreich, Generalrat der Österr. Nationalbank, Präsident der ÖGUT, sowie in zahlreichen Aufsichtsräten und Stiftungsvorständen. Hobbies: Skifahren, Sauna, Radfahren, Briefmarken, Filmen, Fotografie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1948 begann ich mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften, welches ich 1953 abschloß. Am 16.12.1953 trat ich in die damalige Zentralsparkasse ein und lernte diverse Abteilungen kennen. 1962 wurde ich Leiter des Direktionssekretariates. 1965 erfolgte die Bestellung zum Ressortleiter, und 1967 wurde ich Direktor Stellvertreter. 1973 wurde ich Vorstandsdirektor des gesamten Ausleihungsbereichs. Von 1977 bis 1990 war ich Generaldirektor Stellvertreter im Bereich Kommerzkredite. Am 1.3.1990 kam die Bestellung zum Generaldirektor der Bereiche Recht, Personal, Marketing, Werbung, Volkswirtschaft, Revision, Buchhaltung und Planung-Controlling. Am 7.10.1991 wurde ich Generaldirektor der Bank Austria. 1992 erfolgte die Ernennung zum Generalrat der Österreichischen Nationalbank. Seit 5.4.1995 bin ich in Pension und als Berater des Vorstandes der Bank Austria tätig. Seit 1995 bin ich Vizepräsident der Wirtschaftskammer Österreich und Präsident des Freien Wirtschaftsverbandes Österreich. Seit 1997 Vorsitzender des Währungspolitischen Ausschusses der WKÖ (zuständig für die Euro-Information für die Wirtschaftstreibenden - „Herr Euro").

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Chancen zum Gestalten im Unternehmen und der Branche zu haben und eine Führungsfunktion übertragen zu bekommen. Dabei muß die Führungskraft auch eine Vorbildfunktion abgeben. Mit der Führungsfunktion ist auch immer eine Zoresfunktion verbunden, der Vorsitzende ist immer am gefährdetsten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Vom einfachen Sparkassenangestellten zum Generaldirektor der größten Bank aufzusteigen, ist sicher ein Erfolg. Als ich einstieg, hatten wir 33 Filialen mit 395 Angestellten, heute sind es 500 Filialen mit rund 10 000 Angestellten und eine Bilanzsumme von 1,2 Milliarden Schilling. Bei der Fusion mit der Länderbank waren es 800 Milliarden. Der geografische Einsatzbereich wurde erweitert und auch die Geschäftssparten enorm ausgeweitet. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Ich habe sehr viele berufsbedingte Kontakte, und wir haben uns 100%ig kundenorientiert verhalten. In den 70er Jahren fuhren wir von uns aus zu den Kunden, was damals niemand machte. Diese partnerschaftliche Relation zu den Geschäftskunden ist für den Erfolg ausschlaggebend. Den Gedanken des Kundendienstes auch an die Mitarbeiter weiterzugeben, war die wesentliche Philosophie der Bank, und ich konnte diesen gut an die Mitarbeiter weitergeben. Dabei darf man aber nicht Sklave des Berufes werden und muß immer noch Mensch bleiben. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gab es viele Entscheidungen. Die wesentlichste war sicher die Fusion zwischen der Zentralsparkasse und der Länderbank zur Bank Austria. Damals war Herr Dipl.-Kfm. Randa General der Länderbank und ich der der Zentralsparkasse, und wir waren uns so schnell einig, daß wir in nur neun Monaten die Fusion realisieren konnten und Vorstand, Mitarbeiter und Aktionäre von der Richtigkeit überzeugten. 1991 war der EU-Wirtschaftsraum schon abschätzbar, und wir wußten, daß selbst eine Bank von der Größe der Zentralsparkasse in diesem Raum nicht reüssieren kann. Vorausschauend war diese Entscheidung also richtig. Dazu stimmte die Chemie zwischen Herrn Dipl.-Kfm. Randa und mir immer, daher waren wir uns so schnell einig. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** 100%iger Einsatz, Belastbarkeit, Ausdauer, Kontaktfähigkeit und die Fähigkeit, ein Team zu bilden, zu führen; es als Vorbild zu begeistern und zum vollen Einsatz zu bewegen. Wichtig ist, daß man Visionen hat, strategische

Konzepte erarbeiten und umsetzen kann. Es bedeutet aber auch wenig Freizeit, Hobbies und Familienleben. Es muß einem klar sein, daß man eine 70-85 Stunden Woche hat. Ich kam auch in die Zeit des Aufstiegs der österreichischen Wirtschaft, der von 1955 bis in die 80er Jahre anhielt, und so paßten auch die Rahmenbedingungen. Die Banken entwickelten neue Dienstleistungen und Produkte, waren im Aufbruch und suchten neue Mitarbeiter. Der Banksektor und besonders die Zentralsparkasse war in einer Expansionsphase, der damalige Generaldirektor krempelte die ganze Bank um und hatte auch die Fähigkeit zu begeistern. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, bei der Zentralsparkasse war damals eine Aufnahmewelle, und von ihr kam die erste Antwort auf meine Bewerbungsschreiben. **Welche Rolle spielt die Familie?** In einer Führungsposition muß auch die Frau mitspielen. Oft ergeben sich so bei Kunden auch Beziehungen zwischen Frau und Frau. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bestmögliche Vorauswahl nach Intelligenz, Ausdauer und Harmoniefähigkeit, d.h. der Fähigkeit, sich in ein Team einzuordnen. Wir haben auch ein phantastisches innerbetriebliches Ausbildungswesen, da ständige Fortbildung wesentlich ist. Besonders im Bankgeschäft, als das intensivste Dienstleistungsgeschäft, in dem die persönliche Betreuung über Erfolg entscheidet, muß man in das Personal am meisten investieren. In dieser Branche ist das der größte Kostenfaktor. **Kennen Sie Niederlagen?** Fehlerlose Menschen gibt es nicht. Niederlagen sind nicht zu vermeiden, sie sind aber positiv, wenn man daraus lernt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich nütze die karge Freizeit aus, etwas Sport zu betreiben. Hobbies sind mir wichtig. **Ihre Ziele?** Ich habe alles erreicht, will noch lange gesund bleiben und der österreichischen Wirtschaft dienen können. Diese Aufgabe als Mister Euro macht mir Spaß. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Genug. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin immer optimistisch (als Kreditchef muß man das auch sein), muß aber auch mit einer Portion Realismus an die Dinge herangehen. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen seinerzeitigen Chef, Herrn Dr. Josef Neubauer, der alles neu machte, Auslandsgeschäfte initiierte, Werbung und Marketing einführte, das neue Haus baute etc. und alle dafür begeistern konnte. **Welchen Ratschlag zum Erfolg würden Sie der jungen Generation weitergeben?** Beste Ausbildung, vor allem aber mehrere Sprachen werden zusehends wichtiger. Ein Leben lang zu lernen ist unvermeidlich, wenn man Karriere machen möchte. Voller Einsatz und Anpassungsfähigkeit sind ebenso wichtig wie eine eigene Meinung und deren Vertretung.

✶ Haider Jörg Dr. iur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist und Unternehmer. Funktion: Landeshauptmann v. Kärnten, Bundesobmann. Tätig bei: FPÖ., 1010 Wien, Reichsratstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1950, Bad Goisern. Familienstand: Claudia, geb. Hofmann. Kinder: Ulrike (1977) und Cornelia (1980). Hobbies: Bergsteigen, Langlaufen, Schwimmen und Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wollte ich in Salzburg Germanistik und Geschichte studieren, habe mich dann aber entschlossen, das Jusstudium zu absolvieren, weil ich den Eindruck hatte, daß hier die Möglichkeiten der beruflichen Auswahl größer sind. Ich verlegte meinen Wohnsitz also nach Wien um hier zu studieren. Bereits während des Studiums war ich als wissenschaftlicher Assistent am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht der Universität tätig. Ich vertiefte mich in die Analyse des Staatsgefüges der politischen Parteien und das reizte mich. Nach dem Studium war ich einige Jahre als Lehrbeauftragter für Verfassungs- und Verwaltungsrecht an der Universität tätig. Schrittweise trat ich auch in das politische Leben ein, arbeitete 1976 bei den Freiheitlichen in Kärnten als Landesparteisekretär und führte den Wirtschaftsverband. 1989 wurde ich ins Parlament gewählt, nach dem Motto „man darf nicht nur kritisieren, man muß auch versuchen, es besser zu machen". Von 1979-83 war ich Mitglied des Parlaments und war der jüngste Abgeordnete. 1983 folgte die Berufung in die Landesregierung Kärnten - wo ich für Tourismus und Gewerbe zuständig war. Nach meinem Wahlerfolg 1984 wurde das von mir betreute Ressort von den übrigen Parteien anders vergeben und ich wurde Verkehrs- und Baureferent. Das funktionierte gut, weil ich damals die Lösung für die Autobahnfrage Klagenfurt brachte. Es war dort 25 Jahre lang ein Streit, welche Autobahn man bauen sollte, und man hatte schon ca. 25 Mio. Schilling Planungskosten ausgegeben, ohne ein Ergebnis zu haben. Ich habe ein halbes Jahr mit 30 Bürgerinitiativen um einen Preis von 511.000 Schilling eine Entscheidung herbeigeführt, die dann vom Minister und von der Landesregierung akzeptiert wurde. In wenigen Monaten wird diese Autobahn fertiggestellt. Sie wird sicherlich die schönste Autobahn der Welt, da sie sich ökologisch in das ganze Landschaftsgefüge der Stadt einfügt und sehr funktionell ist. 1986 wurde ich zum Parteivorsitzenden der Gesamtpartei gewählt und wechselte ins Parlament. 1989 kandidierte ich zum Landeshauptmann, wurde gewählt und übte diese Funktion bis 1991 aus. Bis 1992 war ich stellvertretender Landeshauptmann, dann wechselte ich wieder ins Parlament, wo ich bis zum heutigen Tag die Funktion des Clubobmanns wahrnehme. **Sonstige Tätigkeiten?** Bundesobmann der FPÖ, Clubobmann und Abgeordneter zum Nationalrat.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Das kann man ohne Übertreibung sagen. Vor mehr als 20 Jahren begann ich eine kleine Partei in Kärnten aufzubauen, die sich heute um die Position der Nummer 1 bei den kommenden Wahlen bewirbt. Das ist ein großer Entwicklungsprozeß. Wir stehen im Land bei etwa 33 bis 37%, und das ist eine beachtliche Größenordnung. Wir haben hier die absolute Mehrheit, die früher

die SPÖ jahrzehntelang hatte, beseitigt. Wir wuchsen auf Bundesebene von einer 4% Partei auf eine Mittelpartei mit 22-25% heran, haben für die Demokratie einen unwahrscheinlichen Erfolg errungen, weil es heute fast keine Mehrheiten mehr gibt. Es gelang uns die SPÖ-Mehrheit in Kärnten zu brechen und haben damit die bestimmenden Parteieinflüsse wesentlich zurückgedrängt. Durch unsere Stärke haben wir auch Themen bestimmt, die wir dann den anderen aufgezwungen haben. Das heißt, wir sind die Opposition, die zugleich regiert, etwa in der Frage des Privilegienabbaus, in der Frage der EU, in der Frage der Osterweiterung aber auch in der Frage der Zuwandererpolitik. Wir sind nachweislich die bestimmende Kraft, die die Regierung zwingt, ihre Positionen zu ändern. **Wie gelingt es Ihnen, Themen zu finden, die das ganze Volk bewegen?** Es gibt kein geordnetes Verfahren, sondern im Prinzip spürt man verschiedene Dinge: wo z.B. Probleme entstehen, oder man hört von Problemen aufgrund des Kontaktes mit Bürgern. Wenn man ein bißchen zuhören kann, dann versteht man auch, wo die Sorgen, Nöte und Ängste der Bevölkerung liegen, wo die Erwartungshaltungen liegen, und aus denen heraus versucht man dann, seine Alternativen zu formulieren. Wir treten meistens aus einer Minderheitsposition aus an, und machen im Laufe der Jahre eine Mehrheitsposition daraus, weil wir konsequent ein Thema pflegen. Das geht auch nur, wenn an der Spitze der Partei ein Mann steht, der persönlich maximal unabhängig und daher von den Mächtigen in diesem Land nicht korrumpierbar ist. Das ist ein Faktum. Robert Menasse hat das einmal beschrieben, indem er sagte, daß Österreich eigentlich den Freiheitlichen die Demokratie verdanke, weil es erstmals eine wirksame Opposition gegenüber der Machtkonzentration von zwei dominanten Regierungsparteien gibt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß man das durchsetzen, umsetzen und verwirklichen kann, was man sich vorgenommen hat. Und das gilt sowohl für den Beruf als auch für den Privatbereich. **Sind diese zwei Bereich für sie untrennbar?** Ja, den in Wirklichkeit nimmt man sich im Privatbereich Dinge vor, die man verwirklichen will: man möchte ein Haus bauen, seinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen und man möchte sich etwas leisten können. So soll es auch im Berufsleben Ziele geben, wie man sein Unternehmen führt. Wenn man so ein Dienstleistungsunternehmen wie zum Beispiel die FPÖ strukturieren will, dann ist Erfolg besonders schön, wenn er unter Überwindung großer Widerstände erzielt wird. Das charakterisiert mein Leben für sich. Die größten Erfolge hatte ich immer dort, wo ich die größten Schwierigkeiten zu überwinden hatte. **Haben Sie Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 hatte ich die Zielsetzung, die akademische Laufbahn einzuschlagen, um Universitätsprofessor zu werden, der im Ausland unterrichtet. Mich reizte Amerika immer. Das habe ich mir jetzt ein bißchen gegönnt, indem ich die Anbindung zum akademischen Leben in Amerika geschaffen habe. Das ist das, was ich mir nach der politischen Tätigkeit vorgenommen habe. Meine Erfahrungen, mein Wissen und meine juristischen, politikwissenschaftlichen Kenntnisse in Form eines akademischen Berufes einzubringen, noch einmal - möglicherweise ein paar Jahre - in Amerika zu verbringen. Ansonsten habe ich über die Jahre hinweg eine sehr konstante Aufgabe, nämlich die politische Erneuerung Österreichs durch die Freiheitlichen und durch unsere Politik zu ermöglichen. Da hat sich bis zum heutigen Tag in meinen Zielen nichts geändert. Diese Aufgabe ist so groß dimensioniert, daß man sie als eine Jahrtausendaufgabe bezeichnen kann. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn man seine gesteckten Ziele nicht erreicht, oder wenn man auf halbem Weg ein Projekt abbrechen oder umkehren muß. Wie wenn man eine Bergtour macht und sich vorgenommen hat den Gipfel zu erreichen, man aber auf halber Strecke erkennen muß, es nicht zu schaffen, weil die Wetterlage schlecht ist. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ich habe genügend Mißerfolg erlebt. Jemand, der keine Mißerfolge gehabt hat und sie nicht verarbeiten mußte, kann auch Erfolge nicht wirklich verdauen. Daher ist es etwas ganz normales, Mißerfolge bewältigen zu müssen. Meistens ist Mißerfolg die Grundlage für neuen Erfolg, wenn man positiv denkt und versucht, die richtigen Schlußfolgerungen zu ziehen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In der Politik ist es so, daß Anerkennung durch Zustimmung bei Wahlen erfolgt, die in den letzten Jahren reichlich vorhanden war, aber selbstverständlich auch durch gelebte Solidarität von Anhängern, Freunden und von Symphatisanten, die einen in schwierigen Phasen ermuntern, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. **Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Im politischen Bereich war es sicherlich die Übernahme der Funktion des Landeshauptmannes, weil es das erste Mal war, daß ein Freiheitlicher in der Geschichte der 2. Republik, einen Posten als Regierungchef auf Landesebene erkämpft hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt aus einer harmonischen Familie und aus der Lebenseinteilung, die ich habe. Ich schaffte mir privat eine eigene Welt, die etwas abseits der Politik ist. In dieser Welt pflege ich meine Freundschaften, übe meine sportlichen Aktivitäten aus und regeneriere mich nicht nur körperlich, sondern auch seelisch. Dazu gehören auch Bergtouren mit meinen Freunden, meine Reisen und vielfältigen Hobbies, die ich ausübe. Das braucht man, um wieder Kraft zu tanken. **Was können Sie jungen Menschen empfehlen?** Das Wichtigste ist Geduld zu haben und das Augenmaß zu bewahren. Im Erfolg neigt man dazu, Übertreibungen zu akzeptieren. Dies ist gefährlich, nach dem Motto: „Übermut tut selten gut". Man muß auch unterscheiden lernen zwischen kurzfristigen und langfristig dauerhaften Erfolgen, das ist sehr wichtig. Ich muß eine Vision und ein Ziel haben, das ich anstrebe, wo ich sagen kann: „Es lohnt sich sich zu engagieren, sich einzusetzen, Zeit zu investieren, Streß in Kauf zu nehmen und private Interessen zurückzustellen". Das ist etwas anderes, als kurzfristig Erfolg zu haben, der mitunter langfristigen Erfolg verhindern kann. Man muß sich die Frage stellen: „Ist es das wert, sich langfristig etwas zu verbauen"?

✱ Haider Wolfram Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Chirurgie und Anästhesiologie. Funktion: Leiter der Abteilung für Herz-Thorax-Gefäß Anästhesie und Intensivmedizin. Tätig bei: AKH Wien., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1937. Familienstand: Verheiratet mit Ernestine. Kinder: Philipp (1976). Schöpferische Akte: Ca. 300 wissenschaftliche Arbeiten

Copyrighted material

publiziert, Herausgeber: Editorial Board, J. Cardiothorac. Vasc. Anesthisia (JCTVA). Mitgliedschaften: Gründungsmitglied der EACTA (European Association of Cardio Thoracic Anaestesiologists), Alt-Präsident der ÖGARI (Österreichischen Gesellschaft für Anästhesiologie, Reanimation und Intensivmedizin). Hobbies: Skifahren, Natur, Garten, Reisen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium in Freistadt 1955, begann ich mit dem Medizinstudium an der Wiener Universität. Die Promotion erfolgte 1962. Die medizinische Ausbildung lernte ich im Krankenhaus Mistelbach kennen. 1967 kam ich an die Universitätsklinik, wo ich mich mit Anästhesie und Allgemeiner Intensivmedizin beschäftigte. 1970 erfolgte die Ernennung zum Facharzt für Anästhesie und 1978 die Ernennung zum Facharzt für Chirurgie. Die Habilitation im Bereich „Anästhesiologie und Intensivmedizin (Herz-Anästhesie)" erfolgte 1976. 1986 wurde ich a.o. Professor und Leiter der herzchirurgischen Intensivstation am AKH Wien und 1991 übernahm ich die klinische Abteilung für Herz-Thorax-Gefäßchirurgische Anästhesie und Intensivmedizin. Während meiner Laufbahn erfolgten zahlreiche Auslands-Studienaufenthalte in der BRD, in der Schweiz, Großbritannien und den USA.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Erreichung der Ziele, welche eine Herausforderung darstellen sollten, aber trotzdem realistisch sein müssen. **Gab es Niederlagen?** Ich vergleiche dies mit Sport, denn Siegen macht zwar stark. Der wahre Sportler ist aber, wer durch die Niederlage gegangen ist. Dies gilt auch in der Medizin. Die sachliche Analyse steht dabei immer im Vordergrund. Emotionen dürfen und sollen dabei nicht mitspielen. Persönlicher Einsatz ist dabei von eminenter Bedeutung, sonst funktioniert es nicht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin kein Karrieretyp. Ich bekam aus meiner Erziehung mit, daß man sein Leben zielorientiert gestalten sollte. Ich konnte im Laufe meiner Tätigkeit sehr viel lernen und Eindrücke sammeln. Neugier und Interesse sind wesentliche Triebfedern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, die Basis wurde hierzu bereits in meiner Jugend gelegt. Ich wußte immer was ich werden wollte, das heißt auch hier tritt Zielorientierung wieder in den Vordergrund. **Was war hierfür ausschlaggebend?** Sich selbst zu erkennen, Einsatz und Neugier hatten oberste Priorität. **Gab es Vorbilder?** Ja, Prof. Kucher, der mich durch seine Zielstrebigkeit und fachliche Kompetenz sehr beeindruckt hat. **Ihr Tip für Jungmediziner?** Wenn man den Beruf des Mediziners erlernt, sollte der Verdienst nicht die Triebfeder sein, sonst ist man fehl am Platz. Die Medizin birgt ein enormes Tätigkeits-Spektrum für die Zukunft. Man kann aus den verschiedensten Bereichen wählen. Trotzdem sollte man vor allem die persönliche Neigung in den Vordergrund stellen.

✱ Haidinger Ingeborg

● Steckbrief

Beruf: Protokollchefin. Funktion: Protokollchefin. Tätig bei: Wirtschaftskammer Österreich., 1045 Wien, Wiedner Hauptstr. 63. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Christoph Haidinger. Eltern: Ernst und Anna Stiasny. Hobbies: Natur, klassische Musik, Kochen, Bergsteigen, Radfahren, Skifahren und Reisen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Gymnasium wollte ich eigentlich Veterinärmedizin studieren, meine Eltern wollten jedoch, daß ich mich mit Welthandel beschäftige. Aus Trotz bewarb ich mich auf ein Inserat und wurde Sekretärin beim Fachverband der Bekleidungsindustrie. Entgegen meiner Absicht blieb ich 16 Jahre dort und erfüllte schon mit 25 Jahren verantwortungsvolle Aufgaben, wie zum Beispiel die Organisation der Damenmodewoche in Wien. Es folgte der Ruf des damaligen Präsidenten der BWK seine persönliche Sekretärin zu werden. Nach langen Überlegungen sagte ich zu. Diese Tätigkeit dauerte von 1982 bis 1990 und im Laufe der Zeit gewann ich den Überblick über das ganze Geschehen. In dieser für mich faszinierenden Zeit lernte ich viel und konnte mich entfalten. Neben meiner Haupttätigkeit betreute ich auch die Protokollabteilung und war mit den Besonderheiten dieser Arbeit vertraut. Der neue Präsident der BWK, Ing. Maderthaner, wollte, daß ich in seinem Büro bleibe. Nach Vergrößerung des Arbeitsvolumens übernahm ich nach rund eineinhalb Jahren das Protokoll.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Freude an der Arbeit, geistige Flexibilität, umfassendes Allgemeinwissen und der sogenannte Hausverstand. Selbstverständlich auch das Interesse für das politische Geschehen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Wenn ich das Stadium der Zufriedenheit bei erreichten Dingen erlange. Erfolg ist für mich auch die Möglichkeit, meine Ideen zu verwirklichen und Entscheidungen zu treffen. **Was wäre für Sie Mißerfolg?** Wenn ich mich selbst und andere mit meiner Arbeit nicht zufriedenstellen kann. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst analysiere ich sie, überschlafe die ganze Situation und treffe dann eine Entscheidung. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Durch persönliche Gespräche, durch Feedbacks und Dankesbriefe. Große Anerkennung waren für mich die Worte des französischen Präsidenten Jacques Chirac nach dem Empfang in der Wirtschaftskammer, daß dies eine großartige Veranstaltung war. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Ich heiratete erst mit 36 Jahren, weil mir meine Karriere immer wichtig war. Mein Mann zeigt großes Verständnis für meine Tätigkeit. Wir versuchen die gemeinsame Zeit so intensiv wie möglich zu gestalten. Meine Familie

ist für mich eine Kraftquelle wie auch die Natur und meine Sportaktivitäten. **Was möchten Sie noch erreichen?** Weiter erfolgreich arbeiten und ein zufriedenes Leben führen. **Wie lautet Ihr Lebensphilosophie?** Man muß alles im Leben erwarten können.

✶ Haimburger Michael

● Steckbrief

Beruf: Barkeeper. Funktion: Barchef. Tätig bei: Barbaro's Ges.m.b.H. & Co KG., 1010 Wien, Kärntnerstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1967, Klagenfurt. Hobbies: Mode, Zeitschriften, Reisen, Sport, gut leben.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Immer schon hatte ich den Wunsch, einen Beruf zu erlernen, der mir die Möglichkeit bietet, verschiedene Länder und Mentalitäten kennenzulernen - darum entschied ich mich für die Lehre Koch-Kellner und absolvierte diese in einem klassischen Klagenfurter Betrieb. Mit 19 Jahren flog ich nach New York - ohne Visum - und wollte mich im Bereich Gastronomie ansiedeln, was jedoch aufgrund der Gegebenheiten sehr schwierig war. Nach drei Monaten kehrte ich zurück und absolvierte meinen Wehrdienst. Beim zweiten Anlauf klappte es schließlich - somit verbrachte ich 1 1/2 Jahre offiziell im Zuge eines Austauschprogrammes in Amerika. Ich lernte sehr viel im Bereich Sprachen, Management und Mitarbeiterführung. 1989 kam ich wieder nach Europa. Zuerst war ich am Arlberg, danach in der italienischen Schweiz tätig, insgesamt waren dies drei Jahre. Nun fällte ich die Entscheidung, in den Barbereich zu schnuppern. Zuerst war ich in der namhaften Münchner Harry´s Bar, in der ich die Grundschule des Mythos Bar direkt in der Praxis genoß, danach wechselte ich zur Schuhmann's Bar. Dann kehrte ich wieder zurück zum Arlberg. Dort sammelte ich in diversen Hotelbars vielseitige Erfahrungen. Zwischendurch setzte ich mein Berufsleben für einige Monate aus, um die Welt zu bereisen, dann wurde ich in Kärnten Barchef. Ich bekam das Angebot, die Geschäftsführung eines großen Kärntner Schuhhauses zu übernehmen und tat dies 1997. Nach 1 1/2 Jahren vollzog ich eine Trennung. Im März 1999 bekam ich die Aufgabe und Chance, Barchef der Wiener Sky Bar zu werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Für meinen persönlichen Erfolg sind Eigenschaften wie Kommunikationsfähigkeit, Weitblick, ein hohes Maß an vielseitiger Erfahrung, das Interesse an den Menschen generell und eine herzliche, offene Ausstrahlung Grundvoraussetzungen. Dem Gast bietet die Bar eine optimale Lage in einem hochkarätigen Umfeld, eine einzigartige Architektur mit besonderem Flair, tägliche Livemusik und ausgezeichnete Cocktails neben einem reichaltigen, exquisiten Spirituosenangebot und einen schönen Zigarrencorner. Wir versuchen, bestmögliche Qualität zu bestmöglichen Preisen in einem wunderbaren Ambiente zu bieten. **Was sind Ihre Ziele?** Primäres Ziel ist, das Niveau der Sky Bar zu heben und dadurch den Umsatz zu verbessern. Im weiteren möchte ich mich auf dem Gebiet Management engagieren. **Was ist Erfolg für Sie?** Erfolg liegt bei mir in der Zufriedenheit und der beruflichen Erfüllung. **Ihr persönliches Rezept?** Ausschlaggebende Faktoren für erfolgreiches Handeln sind eine solide Ausbildung, Persönlichkeit, Charakterstärke, Charisma, Durchhaltevermögen und Ehrlichkeit. Aber vor allem muß man der eigenen Linie treu bleiben
Wie sehen Sie Niederlagen? Man darf sich davon nicht zu sehr beeinflussen lassen, soll Entscheidungen treffen, auch wenn es die falschen sind. Nur dadurch ist Lernen und Weiterentwicklung möglich. **Ihr Motto?** Positives Denken - positive Ausstrahlung.

✶ Hajek Johannes Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 1020 Wien, Praterstr. 1-7. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1954, Wien. Familienstand: Mag. Brigitta, geb. Polacek. Kinder: Nikolaus (1983) und Andreas (1984). Eltern: Hans und Edith. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Skifahren, Tennis, Laufen, Radfahren, Motorsport und Jagd.

● Karriere

Wie hat sich Ihre Karriere entwickelt? Nach der Matura habe ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre begonnen und parallel dazu in einer Steuerberatungskanzlei gearbeitet. 1978 war die Sponsion, 1979 habe ich mit der Dissertation zum Thema „Rückversicherung von Offshore-Risken" an der Wirtschaftsuniversität in Wien promoviert. Ich ging nach Hamburg und habe dort als Rückversicherungsmakler bis Juni 1983 gearbeitet. Ein halbes Jahr davon arbeitete ich in London bei „Lloyds". 1983 kam ich nach Österreich zurück und wurde Leiter des Fachbereiches bei Interrisk AG, 1984 verlieh man mir die Prokura. Ab 1985 arbeitete ich als Leiter des Schaden- und Unfallversicherungbereichs in der Funktion des Direktors bei der Austria-Versicherungs AG. 1991 bin ich Vorstand der Austria Schaden-Unfallversicherung geworden, 1997 bekam ich zusätzlich Funktionen: Vorstand der SK Versicherung, Aufsichtsrat der Interrisk-Versicherung Holding AG, Aufsichtsrat der Interrisk Versicherung AG in Deutschland (Wiesbaden) und Aufsichtsrat CRP in Tschechien. Seit 1.1. 1998 bin ich Mitglied des Vorstandes der Austria-Collegialität Österreich Versicherungs AG und Bundesländer AG. Seit 1. Juli 1999 bin ich nun im Vorstand der UNIQA Versicherungs Holding AG, der UNIQA Versicherungen AG und der UNIQA Sachversicherungs AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Umsetzen von selbst gesetzten Zielen - der

erfolgreiche Abschluß einer Zielverfolgung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als engagiert, fleißig, zielstrebig und kollegial. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Außer im Beruf gab es keine fundamentalen Entscheidungen. Die Entscheidung Ende 1984 die Leitung der Schaden- und Unfallversicherung bei der Austria Versicherung anzunehmen. Das war deshalb wesentlich, weil meine weitere Karriere die logische Konsequenz und nicht mehr meine Entscheidung war. Wäre ich damals nicht zur Austria Versicherung gegangen, säße ich heute nicht hier. Damals konnte ich mich entscheiden in einem kleineren Unternehmen der zweit Mann zu werden oder in einem Großbetrieb weiter unten und in einem neuen Umfeld anzufangen. Das war eine Fundamentalentscheidung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fundierte Ausbildung, Engagement, Glück zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. **Was verstehen Sie unter Glück?** Das Quentchen Vorteil der außerhalb der eigenen Einflußsphäre entsteht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Ziel war immer eine Spitzenposition in der Versicherungsbranche und dieses Ziel habe ich seit meiner Matura verfolgt und auch meine Ausbildung entsprechend ausgerichtet.

Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter? Die Familie ist ein wesentlicher Ausgleich zum Beruf und erfüllt eine Stabilitätsfunktion, gibt Geborgenheit, die man sonst in einer Spitzenfunktion nur schwer finden kann. Heute erwartet man von einer Führungskraft etwas anderes als früher - heute sollte sich eine Führungskraft in das Team einbringen und auch wieder zurückziehen können. Der Teamgedanke wird im Collegialvorstand groß geschrieben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die erste Ebene unter mir suche ich persönlich aus und sehe mir auch die zweite Ebene noch an: fachliche und menschliche Kompetenz, das heißt Integrität und Bereitschaft im Team zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist ein wesentlicher Punkt. Durch viel Information über die Ziele, die wir gemeinsam erreichen wollen und dadurch, daß ich den Erfolg auch als Erfolg der Mitarbeiter gelten lasse. **Haben Sie Vorbilder?** Unseren Generaldirektor Herbert Schimetschek, von dem ich sehr viel gelernt habe. Er weiß, wie man Dinge in Bewegung setzt und tritt dabei nie in den Vordergrund. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Spaß an der Arbeit, aber ich bin kein „Workaholic". Für mich bedeutet meine Familie sehr viel, ich verbringe meine Freizeit vorwiegend mit der Familie und Freunden. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Das Nichterreichen eines als wesentlich angesehenen Zieles aus eigenem Verschulden - das ist mir auch schon passiert. **Wie gehen Sie damit um?** Es bereitet mir Probleme und es entsteht daraus eine konkrete Vermeidungsstrategie, das heißt verstärktes Engagement, um die Niederlage durch einen größeren Erfolg wieder auszugleichen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der Teamgedanke. Es gibt Grundprinzipien aus dem Rotarischen Leben, die ich zu diesem Anlaß ganz passend finde: Den Maßstab anzulegen, der einem christlichen Handeln entspricht. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich glaube, daß mehr und mehr junge Leute in den frühen 30ern in Spitzenfunktionen kommen werden - ein Trend aus den USA. Ältere Manager werden sich mehr in beratende Funktionen zurückziehen. Diese Entwicklung resultiert aus der gewaltigen Eigendynamik der derzeitigen Neuerungsprozesse.

✱ Halapier Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Berater. Funktion: Gschf. Tätig bei: Unicon Management Beratungsgmbh., 1090 Wien, Schlickg. 5/10. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1951, Warmbad Villach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Eltern: Hans und Gertrude. Hobbies: Schreiben, Lesen, körperliche und geistige Bewegung, Gesellschaftsspiele.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin in einem kleinen Dorf aufgewachsen. In unserem Haus lebten drei Familien, die sich alle von der Tischlerei, die mein Großvater gegründet hatte, ernährten. In so einem Umfeld entstehen viele soziale Phänomene, weil alles sehr konzentriert ist. Wir Kinder bildeten eine eigene Sozialgruppe mit eigenen Präferenzen und Konflikten. Meine Erfolge in der Konfliktlösung habe ich unter anderem meiner Kindheit zu verdanken. Ein weiteres Phänomen meiner Kindheit war, daß wir relativ viel Freiheit bei der Auswahl unseres Berufs hatten und daß niemand auf den Gedanken kam, uns für den eigenen Betrieb zu gewinnen. Mit 16 Jahren erwachte bei mir das Interesse für Psychologie und angrenzende Wissenschaften, und ungefähr in dieser Zeit begann ich damit Geld zu verdienen, indem ich deutschsprachigen Urlaubern ihre Träume analysierte. Ich begann Soziologie und Psychologie zu studieren und jobbte parallel zum Studium, wobei die Palette meiner Tätigkeiten sehr breit war - vom Stahlwerk bis zur psychologischen Forschung. In dieser Zeit versuchte ich Ordnung in mein Leben zu bringen, und ein Zeichen dafür war meine Heirat. Knapp vor der Promotion stürzte alles wieder ins Chaos. Ich löste alle Bindungen und fing einen neuen Lebensabschnitt an. Ich probierte verschiedene Tätigkeiten aus - als Außendienstmitarbeiter, als Angestellter, als Führungskraft und sogar als Betriebsrat. Ich lernte auf verschiedenen Ebenen verschiedene Hierarchien kennen. Das dauerte fünf Jahre. Als ich 30 Jahre war entschloß ich mich, mir eine Denkpause zu gönnen, um den Weg zu mir zu finden, meine Vorlieben und Talente zu erkennen. Ich zog mich ins Ausland zurück, wo mich nach einer gewissen Zeit der Ruf von Freunden erreichte. Nach Wien zurückgekehrt, begann ich mit der Wiedereingliederung von Jugendlichen mit Problemen in die Gesellschaft. Von den Jugendlichen ging ich zu den Erwachsenen über, war mit den Problematiken Alkoholismus und Arbeitslosigkeit konfrontiert und erkannte, daß die Arbeit mit Menschen meine Berufung ist. Diese Randgruppenarbeit forderte sehr viel Geduld, war aber finanziell nicht

aufregend. So entschloß ich mich, meine zweite Liebe, die Wirtschaft, auszuleben. Ich absolvierte verschiedene Ausbildungen wie Gruppendynamik und Psychotherapie. Mein Bestreben war, für große Unternehmen tätig zu sein. Ich arbeitete auf freischaffender Basis bei verschiedenen Institutionen, wobei ich feststellte, daß die Grenzen meiner Möglichkeiten sehr eng waren und traf die Entscheidung, diese Grenzen zu sprengen. Ich fand ein paar Gleichgesinnte und gründete 1986 ein Unternehmen. Wir begannen bei Null, aber unter der Voraussetzung, uns ein Jahr lang von erspartem Geld ernähren zu können, um uns die Kunden aussuchen zu können und nicht wahllos jeden nehmen zu müssen. Das hat gewirkt, und wir entwickelten bald unser eigenes Profil, was uns wieder Kunden brachte. Wir expandierten und gründeten eine Niederlassung in Heidelberg und Tochterunternehmen in Slowenien und Kroatien. Unser Schwerpunkt ist Firmenberatung, und unter unseren Kunden sind inzwischen viele prominente Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Aktive Neugierde gepaart mit Experimentieren. Konstruktive Unzufriedenheit mit dem Erreichten, was neue Möglichkeiten in sich birgt. Positives Problemdenken, welches ermöglicht, Lösungen für scheinbar unlösbare Probleme durch Miteinbeziehung von Fachleuten zu finden. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Persönliche Entwicklung, harmonische Beziehung, die aber Konflikte nicht ausschließt, die Gabe, jede Lebensphase interessant zu finden und dazu zu stehen, aber auch die Bereitschaft, einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen. Erfolg besteht aus kleinen Erfolgserlebnissen - die muß man haben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch direktes Feedback nach Seminaren oder Veranstaltungen, aber auch, was sehr wichtig ist, durch positive Veränderungen in den Firmen, die wir betreuen. **Ihre Firmenphilosophie?** Das Potential in Menschen zu wecken, damit der Mensch sich wie ein Fächer entfalten kann.

✶ Halik Claudius Dr.

● Steckbrief

Beruf: PR-Berater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: PR-Büro Halik., 1100 Wien, Steudelg. 28/41. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne, geb. Mihson. Kinder: Oliver (1995). Eltern: Ingrid und Erich. Hobbies: Sport, Lesen, Spiele, Musik.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Alles im Leben war für mich in irgendeiner Form prägend, weil es Einfluß auf meine Persönlichkeitsentwicklung nahm. Wesentlich ist vielleicht, daß ich ein echter „Homo viennensis" bin, was ich durchaus als Erfolgsfaktor ansehe. Nach der AHS-Matura und dem Bundesheer studierte ich Publizistik (Nebenfach Geschichte, Schwerpunkt Zeitgeschichte) und schloß das Studium 1985 ab. Ich befaßte mich vor allem mit dem Bereich der Nutzung von Medieninhalten aus der Sicht von Rezipienten und legte großen Wert auf die Entwicklung der Dialogfähigkeit. Neun Jahre lang arbeitete ich als PR-Assistent in diversen Unternehmen, unter anderem in der Schoeller GmbH, Tochter der Schoeller-Bank. 1994 wurde das Unternehmen aufgelöst und ich stand vor der Wahl, weiter im Angestelltenverhältnis zu arbeiten oder auf eigene Faust zu agieren und entschied mich für letzteres. Ich begann als Einzelberater, beschäftigte aber schon bald drei Mitarbeiter. Wir machen derzeit rund drei Millionen Umsatz jährlich und zählen zu den anerkannten PR-Agenturen Österreichs.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Das spielerische Element des Lebens nicht außer acht lassen, weil das die persönliche Entwicklung fördert. Wichtig ist ein Vertrauensvorschuß an die Partner, an die Sache und an die Zukunft. Interesse am Beruf, aus dem innerer Antrieb kommt. Die Idee, die man konsequent umsetzt, Harmonie mit Kollegen und Mitarbeitern. Die beste Idee nutzt nichts, wenn man kein gutes Team hat. Wichtig ist, Ehrlichkeit zu sich selbst und zu seiner Umgebung. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zielerreichung, wobei man auch schon am Weg zum globalen Ziel Erfolgserlebnisse haben sollte. **Ihr Ziel?** Mich auf fundierter, solider und ökonomischer Basis mit Dingen zu beschäftigen, die mir Spaß machen. Ich bin Perfektionist, will immer 110% erreichen und gebe mich nicht leicht zufrieden. Ich möchte viel arbeiten (da sind mir 24 Stunden am Tag bald zu wenig), aber ich möchte auch mein Familienleben nicht vernachlässigen. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Wichtig sind natürlich Reaktionen von Kunden und von Mitarbeitern, wenn sie sagen, daß sie stolz sind, mit mir zu arbeiten. Die schönste Anerkennung aber bekomme ich von meiner Familie. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem gesamten privaten und beruflichen Umfeld. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Auf freier, offener Basis. Bei uns haben die Mitarbeiter optimale Möglichkeiten sich zu verwirklichen. Durch diese Freiheit erbringen sie höhere Leistungen und fördern ständig den Erfolg des Unternehmens.

✶ Halper Richard

● Steckbrief

Beruf: Koch und Kellner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Trattoria Ricardo Pizzeria - Richard Halper Ges.m.b.H.; Catering für Film und TV., 1090 Wien, Resicekgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1961. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Philipp-Richard (1994). Eltern: Richard und Wilhelmine. Hobbies: Motorradfahren, Oldtimer, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Auf die Pflichtschule folgte eine4-jährige Kellner-Kochlehre mit erfolgreichem Abschluß. Mein beruflicher Wer-

degang - Lehrling - Alpenhof Lang, Lehrling - Restaurant Horvath, Koch - Parkhotel Graz, Kellner - Seefelderhof Tirol, Sous-Chef - Hotel Novica Salzburg, Chef de partie - Casino Interlaken, Chef de partie - El Dorado Wien, Chef de partie - Casino Interlaken, Chef tournant - Svoretta House, Sous-Chef - Hotel Krebs Interlaken, Küchenchef - Hotel Seehof Arosa. Mit meinem Partner wagte ich 1987 den Schritt in die Selbständigkeit in Form eines französischen Lokals. 1993 kam es zur Trennung, seither führe ich nach grundlegenden Veränderungen auf italienische Trattoria und Pizzeria sehr erfolgreich unter Mithilfe meiner Gattin das Lokal. Seit geraumer Zeit bauen wir neben dem Tagesgeschäft im Bereich Catering ein zweites Standbein auf - z.B.: im Bereich Film - TV statteten wir das gesamte Team dreier Tatortsendungen aus.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Auf einem steinigen und harten Weg lernte ich alle Stationen der Gastronomie kennen - ich setze das, was ich in den guten Häusern, in denen ich tätig war, erlernte, in meinem eigenen Restaurant um und biete den Gästen in gemütlicher Atmosphäre italienische und internationale Spezialitäten, sowie Pizze aus dem Holzofen. Die Küche ist um marktfrische und saisonelle Produkte bemüht. Durch meine permanente Präsenz baue ich zu meinen Gästen eine stabile Vertrauensbasis auf - ich habe es geschafft, mich von der Mittelmäßigkeit abzuheben. **Was sind Ihre Ziele?** Den Bereich Catering weiter auszubauen und doch einmal für mich und meine Familie Zeit zu finden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus dem positiven Echo von Seiten des Gastes. **Was ist Erfolg für Sie?** Dieser liegt im Gelingen von Vorhaben. **Was ist Ihr Rezept?** Grundvoraussetzung ist eine fundierte Ausbildung - jedoch Erfolg auf Dauer werden nur jene Menschen haben, die bereit sind, alles dafür einzusetzen, Mut zu zeigen, über den Schatten der Trägheit und Bequemlichkeit zu springen. **Was sind für Sie Niederlagen?** Oft geht Mißerfolg Erfolg voran - immer an sich selbst glauben. **Was ist Ihr Motto?** Neue Ziele setzen! Fortwährend!

✱ Hamberger Robert

Freude und Spaß an der Arbeit, das Vermitteln von Ideen, Ehrlichkeit und Offenheit.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: The Audiophil Company - H & CH. ETL HandelsgmbH., 1170 Wien, Bergsteigg. 34/1. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1971, Boston. Eltern: Anna, geb. Posch und Dr. Helmut. Mitgliedschaften: IG High End. Hobbies: Hifi, Modellbau, Autos.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem mein Vater Chemiker ist, begann ich das Chemiestudium an der HTL, erkannte aber, daß dies nichts für mich war und wechselte nach einem Jahr auf die HTL für Maschinenbau und Kfz-Technik, was mir mehr entsprach. Mit 17 Jahren bekam ich meine erste große Musikanlage und begann mit dem Sammeln von Geräten, Verstärkern usw.. Ich habe zugunsten meiner Leidenschaft die Schule vernachlässigt, da ich erkannte, daß mich auch die Berufsaussichten im Maschienbaubereich nicht befriedigen würden. Letztlich ging ich von der Schule. Mit 19 Jahren wurde mir klar, daß ich im Hifi-Bereich selbständig werden wollte, und ich machte die Lehre im Einzelhandel-Großhandel für den Hifi-Bereich. Nach zweieinhalb Jahren legte ich die Prüfung ab und lernte während des Präsenzdienstes meinen heutigen Partner kennen. Wir begannen mit dem Handel von Hifi-Geräten. Danach arbeitete ich bei der Firma Saturn im Hifi und Highend-Bereich und im Einkauf. 1996 übernahm ich zusammen mit meinem Partner und Freund Alexander Etl die Firma seines Vaters.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? So zu leben, wie man es sich vorgestellt hat, daß man die Ziele, die man sich setzt, auch erreicht, sowie das Gefühl der freien Entscheidungsmöglichkeit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Wunsch, selbständig zu werden, und der Umstand, zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen zu sein. Die fixe Idee im Hifi-Bereich etwas zu bewegen. Fachliches Wissen ist gut, aber Spezialisierung ist ausschlaggebend. Es gibt nur wenige Menschen, die sich im Hifi-Bereich wirklich gut auskennen. Die Liebe zur Musik, Freude und Spaß an der Arbeit, das Vermitteln von Ideen, Ehrlichkeit und Offenheit. Wir arbeiten auch am Wochenende, wenn jemand eine Musikanlage installiert haben möchte. Wir geben Kunden auch problemlos Geräte zum Ausprobieren mit nach Hause. Die Spezialisierung auf den analogen Musikbereich und ein gewisser Kundenstock bei der Übernahme des Geschäftes erleichtern vieles. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir es doch immer wieder schaffen, den Menschen unsere Vorstellungen zu vermitteln. **Spielt die Familie eine Rolle?** Meine Mutter war Opernsängerin und hat mir die Liebe zur Musik vererbt. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Teils, teils. Unser Service wird von Kunden sehr geschätzt und das baut auf. **Haben Sie Vorbilder?** Es gibt Leute, die mich faszinieren, die ich aber nicht als Vorbilder sehe. Ich habe mich mit Erfolgen anderer nie beschäftigt. **Ihr Erfolgsrezept?** Interesse, die Freude an dem, was man macht, und Eingehen auf die Wünsche von Kunden.

✱ Hanke Edith

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Der Treffpunkt, Buch - Papier - Geschenke., 1220 Wien, Schüttausstr. 48; 1220 Wien, Leonard Bernstein-Str. 4-6/7/8. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1946, Waiern/Feldkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Raimund. Kinder: Ronald (1967), Ursula (1968), Stephan (1970) und Michaela (1972). Eltern: Doris und Helmut Franke. Hobbies: Beruf, Reisen, Musik, Konzerte.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wußte schon früh, daß ich in einer Buchhandlung arbeiten möchte. Bücher sind meine Welt, ich lebe und sterbe für sie. Nach der Lehre arbeitete ich in verschiedenen Geschäften und führte sieben Jahre eine Filiale in Kärnten. Als man die Firma schließen wollte, übernahm ich sie und führte sie acht Jahre. Nachdem mich mein Mann verlassen hatte, verkaufte ich das Geschäft und schaute mich um, was ich nun machen sollte. Ich fuhr zur Buchmesse nach Frankfurt und hinterließ am österreichischen Stand ein Schild, daß ich Arbeit in Wien oder in Graz suchen würde. Nach bereits einer halben Stunde hatte ich eine Stelle in Wien. Nach dem Buchhandel war ich auch in anderen Branchen tätig und arbeitete als Chefassistentin in einem Architekturbüro und beim Chefredakteur einer großen Zeitung als Chefsekretärin. Als ich erfuhr, daß es der Buchhandlung in der Nähe meiner Wohnung schlecht ging, traf ich die Entscheidung und übernahm diese. In zwei Jahren verdoppelte ich den Umsatz und eröffnete ein zweites Geschäft in der Donau-City.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Aktiv zu sein, immer neue Wege zu suchen und bereit zu sein, sich an Kundenwünsche anzupassen. Aus einer verlassenen Papierhandlung habe ich einen Treffpunkt gemacht, wo sich Kunden wohlfühlen. Ich erkundigte mich, was die Leute sich so wünschen und erweitere mein Sortiment dementsprechend. Ich mache Beratung für Channoine-Kosmetik, organisiere Bastelkurse, Vorlesungen und Ausstellungen. Wichtig ist die Intuition, ich treffe oft meine Entscheidungen aus dem Bauch heraus. Großen Wert lege ich auf erfahrene Mitarbeiter und auf Weiterbildung.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg heißt, Träume verwirklichen zu können - eine Erfüllung.

Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert? Mit 18 Jahren wollte ich eine Kinderbuchhandlung besitzen. Heute machen wir in unseren Geschäften viel für Kinder. Nach dem Bruch meiner Ehe wollte ich noch einmal wachsen. Jetzt ist mir wichtig, meine Geschäfte zu noch bedeutenderen Treffpunkten zu machen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich lasse mich nie aus der Ruhe bringen und lebe unter anderem nach dem Motto: „Der Weg hinauf ist ein Weg hindurch". Man kann vor Problemen nicht davonlaufen, sonst holen sie einen ein.

Wie erfahren Sie Anerkennung? Unter anderem, indem Leute zu mir kommen und mir mitteilen, daß ich das schönste Geschäft in Kaisermühlen besitze.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meinem Mann, der mich in meinen Vorhaben unterstützt und mir den Rücken stärkt und aus der positiven Energie, die mir Reiki gibt.

Ihre Devise? Die Reikilebensregeln von Dr. Mikao Usui: Gerade heute - ärgere dich nicht! Gerade heute - sorge dich nicht! Verdiene dein Brot ehrlich! Versuche liebevoll mit den Wesen in deiner Nähe umzugehen! Sei dankbar für die vielen Segnungen! Diese Regeln schaue ich mir jeden Tag an, und das hilft mir, viel zu meistern.

✱ Hanzmann Walter

● Steckbrief

Beruf: Drucktechniker und Werbekaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: HWP Werbeagentur., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstr. 64/13. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt „Drucktechnik", acht Monate Heeresdruckerei. „Werbeservice" Direct Marketing Agentur (Grafik und interne Organisation), „Weinberger Werbehaus" klassische Werbeagentur (Producing und Kundenkontakt für SCS, Vöslauer, Delka, Neudörfler, Pikano, AMS), „MOORE Paragon" Direct Marketing (interne Produktionsorganisation/ europaweit), „Transpotext Commonworld" klassische Werbeagentur (Kundenkontakt und Producing für Maldone, Fliesendorf, Donauzentrum), 1996 Konzessionsprüfung für Agenturschein, „Plus" Werbeagentur (freier Mitarbeiter) und im Juni 1997 Gründung der eigenen Agentur „HWP Werbeagentur".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, daß meine Leistung Anerkennung findet. Dazu gehört ein hohes Maß an innovativem Querdenken, um andere Ansätze zu finden. Auch Beharrlichkeit und konsequentes Handeln gehören dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe im Juni 1997 mit der selbständigen Tätigkeit bei Null begonnen. Nun bin ich zwei Jahre am Markt, und es läuft sehr gut. Dies gelingt mit sehr hoher Willenskraft und zielorientiertem Handeln. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Interesse an der Tätigkeit, d.h. auch der Ursache auf die Spur kommen. Dazu gehören auch Freude, Spaß an der Freude und Spaß an der Tätigkeit, um die Aufgabe effizient umzusetzen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Meine Gattin ist im Marketingbereich tätig, somit haben wir differenzierte Arbeitsaufträge, welche sich gegenseitig in der Freizeit durch die Kommunikation befruchten. Dies stellt eine gegenseitige Motivation dar. **Was macht den speziellen Erfolg aus?** Aktives Zuhören steht an erster Stelle, wichtig ist auch produktbezogenes Handeln gepaart mit Projektmanagement. Ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen gehört auch dazu. Schließlich soll das Produkt ein CI darstellen. **Gibt es ein Motto für Sie?** Alles, was nicht zählbar ist, zählt, alles, was zählt, ist nicht zählbar. **Wie gehen Sie mit Konkurrenz um?** Wenn die Qualität der eigenen Leistung stimmt, gibt es auch keine Konkurrenz. Dies geht soweit, daß sogar meine Kunden für mich werben. **Ihre Ziele?** Durch fachliche Kompetenz zum Ziel zu kommen und nicht als Hans Dampf in allen Gassen zu gelten.

✶ Hapala Christine Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: The Human Money Company C. Hapala., 1030 Wien, Petrusg. 13. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1954, Wien. Kinder: Thomas (1989). Schöpferische Akte: Fachartikel, im Entstehen ist das Buch „Steuerleitfaden mit Praxistips für Ein- und Ausgabenrechner". Mitgliedschaften: ARGE Wirtschaftsfrauen, Frau in der Wirtschaft, IFA International Fiscal Association, Gründungsmitglied der Kooperationsbörse für FreiberuflerInnen „Vision-Box", Vorstand im Business-Frauen-Center. Hobbies: Menschen, Tanzen und meine Sohn.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1972 und dem Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (Magister seit 1979) war ich als Revisionsassistentin von 1979 bis 1982 bei der Firma Consulatio tätig, nachdem ich schon vorher als Buchhalterin gearbeitet habe. Von 1983 bis 1987 war ich auf Werkvertragsbasis für verschiedene Kanzleien tätig und leitete 1986/87 die Reorganisation des Rechnungswesens der Best Western Hotels. Anschließend wurde ich Geschäftsführerin der Allrat Wirtschaftstreuhand GmbH in Poysdorf, deren Gesellschafterin ich seit 1997 bin. Ich machte mich 1990 mit meiner eigenen Kanzlei selbständig. Wir betreuen vor allem Freiberufler, Vereine und kleine Gewerbetreibende. 1989 machte ich mein Diplom als NLP-Practioner und 1997 das Post Graduate Management an der WU Wien. Von 1990 bis 1993 war ich Lehrbeauftragte am WIFI-Wien und seit 1994 bin ich Österreich-Repräsentantin von Effectiveness-Training International für Gordon-Business-Training (Effektive Kommunikation für KMUs), und ich veranstalte Kommunikationsseminare auf demokratisch-menschlicher Basis mit dem Ziel, Mitarbeiter und Klienten als Partner zu verstehen - nach dem „win-win-System". Außerdem habe ich Wirtschaftsprüfungstätigkeiten bei verschiedenen Unternehmen, wie VOEST oder OIAG, etc., inne.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Nicht Geld oder Statussymbole, sondern, wenn ich etwas durchsetzen oder bewegen kann. Ich möchte Arbeitsplätze zur Verfügung stellen, zu Menschen und Partnern guten Kontakt pflegen und will vor allem, daß mir meine Arbeit Spaß macht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zuerst würde ich nein sagen, wenn ich aber bedenke, daß ich bei Null begonnen habe und sehe, was ich erreicht habe, muß ich ja sagen. Ich bin aber noch nicht fertig und habe noch viele Pläne. **Sieht Sie ihr Umfeld als erfolgreich?** Ja, zumindest höre ich das öfters. Ich werde als authentisch angesehen und man macht sich um mich keine Sorgen. Außenstehende sehen das Wachstum, meine Präsenz, und ich werde um Artikel und Vorträge gefragt. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin fast naiv zuversichtlich und lasse mich nicht unterkriegen. Menschlichkeit sowie Fortschritt sind mir sehr wichtig. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich kann alles, bin aber für nichts wirklich begabt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe etwas Visionäres und erkenne Trends früher als andere Menschen. So bieten wir beispielsweise All-inclusive-Preise und unterscheiden uns dadurch von anderen Kanzleien. Ich bewahre Ruhe und die Übersicht und übernehme Verantwortung. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie kommt eindeutig zu kurz und ohne Mitarbeiter könnte ich vieles nicht erreichen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich stelle sie nach kabbalistischen Entscheidungen ein und motiviere sie durch das Übertragen von Eigenverantwortung, durch persönliches und teamorientiertes Betriebsklima sowie gemeinsame Unternehmungen. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ich Klienten verliere oder Mitarbeiter weggehen, empfinde ich dies als Niederlage. Ich überlege, welchen Anteil einer Niederlage ich mir selbst zuzuschreiben habe, und ziehe daraus Konsequenzen für die Zukunft. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte mehr Menschlichkeit ins Berufsleben bringen, denn Menschlichkeit und Geschäft sind durchaus miteinander zu verbinden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe unendlich viel Kraft, die noch nicht ausgenützt wurde. **Leben Sie nach einem Motto?** Partnerschaftliche Akzeptanz von Menschen, denn ich nehme alle Menschen ernst, auch meinen vierjährigen Sohn. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Sehe ich Anerkennung überhaupt? Wenn ich darüber nachdenke, so ignoriere ich sie häufig. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Man sollte an sich bzw. an eine Idee glauben. **Haben Sie Vorbilder?** Einen Kollegen, der Menschlichkeit und Steuerberatung verbinden konnte und T. Gordon wegen seiner Ideen.

✶ Harrer Karl

Man muß selbst mitten im Betrieb stehen, denn wenn Probleme entstehen, sind sie sofort mit den Mitarbeitern zu lösen.

● Steckbrief

Beruf: Konditormeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Harrer Konditorei - Café GmbH., 7210 Mattersburg, Judeng. 8. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1958, Weigelsdorf. Kinder: Michael (1980), Niki (1982) und Patricia (1984). Eltern: Anton und Margarete. Mitgliedschaften: Landesinnungsmeister von Burgenland, ERFA (Erfahrungsaustausch). Hobbies: Fußball, Tennis, Squash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Konditorlehre, welche ich 1976 abschloß. Danach war ich bei einer Fir-

ma in Bruck an der Mur tätig und bin seit 1992 Geschäftsführer meiner eigenen Konditorei.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß das Geschäft gut geht und ich davon gut leben kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In Österreich nicht, da die Lohnnebenkosten in unserer Branche zu hoch sind. Wir beschäftigen 13 Mitarbeiter, davon sind zwei Lehrlinge. In Ungarn (Sopron) schon, denn dort führe ich mit meiner Lebensgefährtin Beatrix Abosi seit ca. zwei Jahren erfolgreich zwei Konditoreien mit 28 Mitarbeitern. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Habe ich schon hinter mir. Wenn man welche hatte, machen sie reifer, da muß man durch. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch meine lockere Art haben wir miteinander ein gutes Auskommen. Ich bin kein strenger Chef und kann mich trotzdem durch meine Kollegialität zielführend durchsetzen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich mußte mein ganzes Leben umstellen - vom Zuckerbäcker zum Manager. Ich kümmere mich um die Organisation und das Bankwesen. Mit meiner ungarischen Partnerin ist es möglich, die beiden Geschäfte in Sopron äußerst erfolgreich zu betreiben. Sie achtet darauf, daß alles läuft und zusammen schaffen wir es. 80 Prozent unserer zufriedenen Kunden sind Österreicher. Man muß selbst mitten im Betrieb stehen, denn wenn Probleme entstehen, sind sie sofort mit den Mitarbeitern zu lösen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine wichtige, meine Eltern sind Konditormeister mit einer Konditorei in Neunkirchen. Mein Bruder betreibt Eissalons, mein älterer Sohn ist bereits ausgelernt, der jüngere absolviert derzeit eine Lehre in Tirol und meine Tochter wird auch in diesen Beruf gehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Das ist mir nicht wichtig, aber die Politik ist aufgefordert, die Lohnnebenkosten anders zu verteilen, da viele in der Privatwirtschaft gefährdet sind. Das gehört geändert und bedarf einer Umstrukturierung. In unserer ERFA-Gruppe ziehen zwölf Betriebe gruppendynamisch Bilanz- und Strukturvergleiche. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das weiß ich eigentlich oft selbst nicht, außer, daß Dienstag Ruhetag ist. **Ihre Ziele?** Den jetzigen Besitz ausbauen, die Qualität verfeinern, bei Sonderbestellungen, wie etwa Tortenkunststücke, den richtigen Preis verlangen und als komplettierendes Angebot werktags ein Mittagsmenü anzubieten. In Zukunft mehr auf Lebensqualität achten, das heißt, das Privatleben ausbauen und in den Vordergrund holen.

✱ Hartl Wolfgang Rudolf Ferdinand Prof.

● Steckbrief

Beruf: Künstlervermittler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Austroconcert International., 1010 Wien, Gluckg. 1. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1937, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Giulia. Kinder: Elisabetta (1975). Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, ÖVP, Präsident des Verbandes österreichischer Künstlervermittler (seit 1985), Funktionär und Schiedsrichter der Handelskammer. Hobbies: Tennis, Bergwandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst (Fagott). 1970 machte ich mich mit der Künstleragentur Austroconcert International Wien selbständig und seit 1980 bin ich künstlerischer Konsulent der Agentur Italartist (Bozen). Wichtig für meine Karriere war Erfahrung, die ich in meiner Gewerkschaftsfunktionen und meiner organisatorischen Tätigkeit bei der Musikalischen Jugend Österreichs, sowie später auch bei der Handelskammer sammeln konnte. Dabei habe ich gelernt Probleme sowohl aus der Sicht der Arbeitnehmer, als auch aus der Sicht der Arbeitgeber zu sehen. Zu dem Beruf kam ich, als mich Dr. Karasek und der Dirigent Hans Swarovsky, der mein Klient war, aufforderten, mein Organisationstalent zu nützen und es Künstlern öffentlich zugänglich zu machen. Ich kam sofort in die höchste Klasse hinein und vermittelte vom Start weg Spitzenorchester, Dirigenten und Opernstars an die allerersten Häuser der Welt (Metropolitan New York, Wiener Staatsoper, Mailänder Scala, Tokyoer Oper, etc.). Heute gelte ich als die Nobelagentur schlechthin und habe Klienten wie z.B. Luciano Pavarotti, den ich an die Wiener Staatsoper, die Salzburger Festspiele oder nach Athen zu einem Großkonzert vermittelt habe, Mirella Freni, Hermann Prey, Münchner Philharmoniker oder das Bayrische Rundfunk-Orchester. Damit kann ich auch neue Talente gleich in die höchsten Ebenen bringen, muß aber auch allerhöchste Ansprüche an sie stellen. **Sonstige Tätigkeiten?** 1954-60 Vorstand des Orchesters der Musikalischen Jugend Österreichs, 1959-74 Orchestermitglied der Österreichischen Bundestheater, 1958-72 Geschäftsführer des Ensembles Musica Antiqua, 1964-68 Organisationsleiter der Musikalischen Jugend Österreichs, 1964-72 Generalsekretär der internationalen Gesellschaft für Musik, 1966-70 Betriebsrat des künstlerischen Personals der Österreichischen Bundestheater, 1966-70 Funktionär in der Gewerkschaft Kunst und Freie Berufe, seit 1972 Experte, jetzt Funktionär der Wiener Handelskammer (Fremdenverkehrssektion), seit 1974 Schiedsrichter der Wiener Handelskammer, seit 1985 Präsident des Verbandes der Österreichischen Künstlermittler, seit 1987 allgemein beeideter, gerichtlicher Sachverständiger.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gefragt zu sein, sinnhafte Arbeit für die Allgemeinheit zu leisten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als normal erfolgreich an, ich wundere mich nur wie wenig erfolgreich andere sind. Erfolg halte ich für normal, wenn man arbeitet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich „wurde entschieden"; bei den Bundestheatern traten die Solisten an mich heran, weil sie mein Organisationstalent nützen wollten, von mir gemanagt und vermittelt werden wollten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man sieht mich

als eher unscheinbar an und ich wurde lang als Phantom bezeichnet, weil man mich nie sah. Bekannte sehen mich schon als erfolgreich an. Herr Hollander hat mich als einen der letzten „Elefanten" in dem Beruf bezeichnet. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Organisationstalent, musikalische Ausbildung und Interesse an allem, ich habe z.B. juridische Kurse absolviert, weil mich das interessiert. Der Verdienst steht an letzter Stelle, mich interessieren Menschen, ich studiere sie und kann Gedanken lesen. Dadurch kann ich zwischen unterschiedlichen Charakteren einen Konsens finden und beiden Seiten das Gefühl geben, das Beste herausgeholt zu haben, dabei hilft mir meine verbindliche Art. So konnte ich Pavarotti oder Prey an die Staatsoper bringen. Pavarotti traf ich am Flughafen und fragte ihn, warum er denn solange nicht mehr an der Staatsoper auftrat. „Weil mich keiner danach fragt" war seine Antwort - eine Stunde später war ich in der Staatsoper und wartete solange, bis ich zum Direktor vorgelassen wurde. Ihn fragte ich, was er denn gegen Pavarotti hat, daß er ihn nicht auftreten läßt. Er war ganz verwirrt und sagte, daß er nichts gegen Pavarotti hat, er ihm aber nie angeboten wird. Noch bevor Pavarotti in London in seinem Hotel angekommen war, hatte ich schon alle in Frage kommenden Partien besprochen und das Engagement für ihn in der Tasche. Wesentlich ist auch die menschliche Komponente, ich bin Vertrauens- und Kontaktperson, jemand mit dem man reden kann, der zuhört und Probleme löst. Mirella Freni vertrat ich wegen dieser Gründe. Ich habe mir langfristig Vertrauen aufgebaut. Heute hilft mir auch meine Erfahrung, ich bin ständig aufmerksam und höre immer zu. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ständige Werbung und Information der Kunden ist die Hälfte des Erfolges. Für die Künstler machen wir sehr viel Werbung, das gehört mit zu meinen Aufgaben und diese Aufgaben machen wir alle gemeinsam. Dafür ist Kreativität erforderlich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wußte nicht einmal, daß es diesen Beruf gibt. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine ganze Familie ist mitbeschäftigt, da es keinen Feierabend und kein Wochenende gibt. Um rund um die Uhr dazusein, muß die ganze Familie mitspielen. Vorurteilsfreiheit ist sehr wichtig, auch bei den Mitarbeitern. Hier arbeiten die unterschiedlichsten Nationalitäten mit, eine Slawin hat das Vertrauen der Russen und Ukrainer, die Italiener finden eine italienische Mitarbeiterin, meine Tochter ist für die USA zuständig, usw. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Sprachkenntnisse, musikalische Kenntnisse, Auftreten, Benehmen, Niveau und Ausbildung sind die wichtigsten Kriterien. Motivation kommt durch den Erfolg und die Anerkennung durch die Künstler, jeder hat seinen Erfolg und sein Lob, jeder erlebt es selber mit. **Kennen Sie Niederlagen?** Nein, die sind da um überwunden zu werden. Direktor Seefellner sagte mir „Beleidigt sein kann man erst, wenn man Hofrat ist, da sie keiner sind, können sie auch noch nicht beleidigt sein". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich lasse mich nicht aufregen, dadurch ermüde ich nicht. Wenn gestritten wird, gehe ich weg und komme wieder, wenn der Streit beendet ist, dann stifte ich Frieden und ernte dafür den Dank. Wichtiges fällt mir in der Früh oder beim Autofahren auf der Autobahn ein, beim Autobahnfahren kann ich mich entspannen. Ich glaube ich fahre besser, als ich zu Fuß gehen kann. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Professoren-Titel und Arbeit mit den Künstlern, die bei uns bleiben, alle freuen sich, wenn ich komme und ich werde überall gerne gesehen. **Ihr Erfolgsrezept?** Lernen, zuhören, vor allem Ältere haben viel zu sagen und Erfahrungen weiterzugeben. Ich frage nie nach dem „Was bringt's" und der Menge an Geld. Alles macht sich irgendwann bezahlt. **Haben Sie Vorbilder?** Leute wie Kreisky, der mir zu meiner Konzession verhalf, Mautner-Markhof, Seefellner, Swarovsky, wegen ihres Allgemeinwissens und ihrer Menschenkenntnis. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig sind Sprachkenntnisse, um seinen Nachbarn zu verstehen, mit ein paar Worten in seiner Sprache zeigen zu können, daß man ihn achtet, das öffnet die Herzen und schafft die Basis für Erfolg. Immer danach zu trachten der Beste zu sein, bzw. dem Besten so nahe wie möglich zu kommen.

✱ Hartlauer Franz Josef

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Fotograf. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto-Optik-Hartlauer., Zentrale: 4400 Steyr, Stadtpl. 13 und 120 Filialen in ganz Österreich. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1944, Steyr. Familienstand: Renate. Kinder: Eva (1973), Robert (1975) und Ingrid (1977). Hobbies: Laufen, Musik, Fotografieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Ausbildung war ich 10 Jahre Verkäufer in einem Fotogeschäft in Steyr. Nebenbei war ich als freier Pressefotograf für verschiedene Zeitungen (Kurier, Express, etc.) im Raum Steyr tätig. 1971 Eröffnung des ersten Geschäftes in Steyr, weitere Geschäfte in Amstetten, Ried, Enns, Bad Ischl und Vöcklabruck folgten. 1976 erfolgte der erste Durchbruch mit der Eröffnung der Linzer Filiale, kurz darauf wurde Graz erobert. 1978 wurde ein modernes Lager- und Verwaltungsgebäude errichtet und durch EDV-Disposition der Lagerumschlag verdoppelt. Mit der Übernahme von 12 Geschäften von Foto Blitz gelang der Sprung nach Wien und damit der Durchbruch in Gesamtösterreich. 1987 sorgte meine Altbatterie-Rücknahme-Aktion für Aufregung, und ich konnte - mit Zivilcourage - trotz Verurteilung ein Umdenken in puncto Umweltschutz einleiten. Anfang der 90er Jahre erfolgte ein Einbruch bei den Expansionsplänen und nur durch meinen Kampfgeist konnte ich mein „Revier" verteidigen. Mittlerweile umfaßt das Imperium 120 Filialen. Ich wußte immer, daß ich selbständig werden wollt und da ich immer mehr eingekauft habe als verkauft, machte ich ein Geschäft nach dem anderen auf. Die großen Dinge im Leben sind immer einfach, man muß sich nur bemühen, weder darüber reden noch jammern, sondern sie einfach tun.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich die Freiheit, selbst anschaffen zu können. Die höchste Freiheit ist dabei schuldenfrei zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin relativ frei und gebe mir meine Ziele selbst vor. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ich denke schon, sie sehen aber auch, daß ich immer hart gearbeitet habe. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich glaube an selbsterfüllende Prophezeiungen, glaube an mich selbst, habe starken Willen, Eigenmotivation, Fleiß, Unbeirrbarkeit und Sturheit. Glück gehört dazu, aber das begegnet nur den Tüchtigen. Solange ich ehrlich bin, nicht lüge und betrüge wähne ich mich als gläubiger Christ auch in guten Händen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube in der Früh daran, gute Arbeit zu leisten.

Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter? Die Familie ist für einen Unternehmer überhaupt das Wichtigste, sie muß bedingungslos mitspielen und Halt geben. Die Familie darf nicht gegen den Optimismus des Selbständigen arbeiten. Meine Frau ist auch Fotografin und wir haben das Unternehmen gemeinsam aufgebaut. Für meine 700 Mitarbeiter habe ich 1996 die „Hartlauer Akademie" gegründet. Hier arbeiten eigene Psychologen, die den Mitarbeitern lernen, ihr Leben - auch als Ehemann, Vater, etc. - besser zu meistern. Wenn sie im Leben nur 10% besser werden, dann sind sie auch im Beruf um ein Vielfaches besser. Schulung und Motivation ist enorm wichtig, bei mir gilt daher auch erfolgsabhängige Entlohnung.

Haben Sie Vorbilder? Alle, die aus dem Nichts heraus etwas erreicht haben, wie z.B. Frank Stronach. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich genieße den Zuspruch der Menschen und meinen 90%igen Bekanntheitsgrad. Public Relation ist ein wichtiger Teil meines Lebens.

Kennen Sie Niederlagen? Probleme kenne ich nicht, nur Herausforderungen und Schwierigkeiten, die es zu meistern gilt. Eine Niederlage ist, wenn ich ein gestecktes Ziel nicht erreiche; aber nur aus Niederlagen lernt man, nicht aus Siegen. Durch Siege wird man nur übermütig. Bei einer Niederlage schlafe ich darüber und mache am nächsten Tag frisch weiter. Die österreichische Mentalität ist in diesem Punkt etwas schwierig und anders als in den USA, wo man auch einem Gescheiterten eine Chance gibt. Dort sagt man dann: „Er hat es zumindest versucht".

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus der Familie und meinem Glauben.

Ihre Ziele? Lachend, gesund und glücklich uralt zu werden und die Firma rechtzeitig an meinen Sohn zu übergeben, ohne ein Fossil im Betrieb zu werden.

Ihr Lebensmotto? Im Rahmen der Familie glücklich und erfüllt zu leben. Glück ist für mich die Summe der Zufriedenheit. **Ihr Erfolgsrezept?** In der Früh aufzustehen, sich auf den Tag zu freuen und alles, vor allem auch das Unangenehme, sofort zu erledigen und nichts vor sich herzuschieben.

Ein Ratschlag zum Erfolg? Pessimisten dürfen nicht selbständig werden, die sehen sich vor Angst nur im Schuldenturm und setzen dementsprechend ängstliche Handlungen. Als Unternehmer muß man Risken eingehen und Entscheidungen treffen können.

✱ Hartner Fritz W.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Tauchlehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Erste Österreichische Taucherakademie, Fritz W. Harnter., 1150 Wien, Hütteldorfer Str. 53. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1951, Steiermark. Familienstand: Verheiratet mit Margareta, geb. Weilguni. Eltern: Theresia und Wilhelm. Hobbies: Kochen und Reisen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule ging ich von 1965 bis 1969 in eine Schriftsetzerschule sowie in die Höhere Graphische Lehr- und Versuchsanstalt, die ich jedoch nach zwei Jahren abbrach. Ende 1971 begann ich als Werbeleiter in einem Verlag zu arbeiten, danach war ich zweieinhalb Jahre bei einem technischen Fachzeitschriftenverlag als Disponent tätig. Die nächsten 12 Jahre, also von 1979 bis 1991, war ich bei der Firma Siemens als Producer beschäftigt. Mit der Abfertigung plus Kredit wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit. Im November 1991 eröffnete ich mein Tauchsportgeschäft plus Tauchsportschule, ohne die ein Tauchsportgeschäft nicht wirklich funktionieren kann. Ich habe das Geschäft total umgestaltet und die Möglichkeit, meine Kurse (Grundkurs) im Stadthallenbad abzuhalten, genutzt. Die weiterführende Ausbildung wird ausschließlich im Freiwasser vorgenommen. Im Geschäft arbeite ich alleine, und mein Zeitaufwand ist enorm. Ende April bis Anfang Oktober ist die Tauchsaison, und in dieser Zeit helfen mir bis zu 12 freiberufliche Tauchlehrer. Danach wird es etwas ruhiger, und man kann weltweit geführte Tauchreisen unternehmen. Außerdem gibt es die Möglichkeit, mich als Tauchlehrer bzw. Tauchguide (Unterwasserbegleiter) zu buchen. Für meine Kunden, die zu 70 Prozent aus Stammkunden bestehen, bin ich dauernd auf der Suche nach Innovationen, und ich lege besonderen Wert auf Fachberatung und individuelle Betreuung. In meinem Geschäft wurden die ersten Tauchkurse für österreichische Unterwasser-Archäologen abgehalten. Mein persönliches Spezialgebiet ist Wrack- und Tieftauchen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Nein, weil ich an einem geologisch anderen Platz erfolgreicher sein könnte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin von meiner Idee überzeugt und nehme mir Zeit, über eventuelle andere Wege nachzudenken. Außerdem bin ich sehr kreativ. **Gab es Menschen, die Sie prägten?** Meine Frau ist mir sehr wichtig und hilfreich, weil sie mich in meinen Ideen immer unterstützt. **Gab es Rückschläge?** Ja, ich kann Rückschläge aber recht gut verkraften und denke positiv. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde be-

trachten mich als Chaoten und leicht cholerisch, aber auch als erfolgreich und als Pfleger der Freundschaft. Meine Mitarbeiter sind meine Freunde, und meine Familie sieht mich als Arbeitstier. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Meine Stammkunden verlassen sich auf mich und vertrauen mir, was ich als Anerkennung empfinde. Ja, mit Anerkennung und Lob fühlt man sich naturgemäß besser, und es ist die Bestätigung, am richtigen Weg zu sein. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das frage ich mich selber recht oft, aber erfolgreiche Unternehmen geben mir Kraft für die nächste Aufgabe. **Welche Ziele wollen Sie noch realisieren?** Ich möchte behaupten können, im Leben nichts versäumt zu haben. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation geben?** Man sollte seine ganze Persönlichkeit einsetzen und das eigene Potential zu 100 Prozent nutzen.

✱ Hartner Margareta

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Marketingleiterin. Tätig bei: Last & Co. Rechtsverlag und Fachbuchhandlung., 1100 Wien, Oberlaaer Str. 78. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Eltern: Margarete und Antorn. Hobbies: Reisen, Tauchen, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der kaufmännischen Lehre 1963-66 war ich von 1966-67 bei der Voest Alpine, 1967-79 bei Technopreß als Chefsekretärin, 1979-80 Fotosetzerin, 1980-89 Angestellte in einer Drukkerei, 1990-91bei Agfa, 1992-97 angestellt bei der Agentur Bauderer und seit April 1997 bin ich Marketingleiterin bei Last & Co..

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist beruflicher Erfolg, Verantwortung zu tragen und für meine Entscheidungen, Anerkennung zu ernten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, immerhin habe ich meine jetzige Position erreicht. Heute hätte ich mit meiner Schulbildung, würde ich einen ähnlichen Job anstreben, keine Chance. Deswegen bin ich stolz darauf, mir selbständig mein Wissen angeeignet zu haben, um mit allen neuen Anforderungen fertig zu werden. Aus meiner Schulzeit konnte ich nicht viel mitnehmen, das lag zwar auch an mir, aber auch an den Lehrern. Da war die dreijährige kaufmännische Lehre schon viel produktiver. Man kann aber nicht alles wissen, also frage ich bei den Personen mit entsprechenden Kenntnissen um Rat - wenn ich irgendwo nicht weiterkomme. Ich kann mich nur zusammen mit meinen Mitarbeitern als erfolgreich sehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich achtete immer darauf mich weiterzubilden und mit meinen Aufgaben zu wachsen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Mitarbeiter sind sehr wichtig, wenn nicht überhaupt das Wichtigste. Wir sind alle Mitarbeiter der Firma, niemand ist für sich allein erfolgreich - wir sitzen alle in einem Boot. Im privaten Bereich gibt mir mein Mann viel Rückhalt, es ist uns wichtig immer für einander da zu sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Auf den Großteil meiner Mitarbeiter kann ich mich absolut verlassen, sie würden alles für mich tun. **Welche Rolle spielen für Sie Niederlagen oder Rückschläge?** Berufliche Niederlagen hatte ich eigentlich keine, wenn ich aber einen Rückschlag verzeichnen muß, bin ich zwei Tage deprimiert und richtig aufgewühlt. Ich komme nicht zur Ruhe, bis ich den Grund für mein Scheitern gefunden habe, dann kann ich mich wieder neu motivieren. Ich arbeitete eine Zeit lang für einen nicht sehr umgänglichen Chef, was dazu führte, daß ich meinen Frust an meinen Mitarbeitern ausgelassen habe. Das hat mich sehr erschreckt, denn so etwas darf nicht vorkommen. Ich bezeichne dieses Verhalten nach wie vor als persönliche Niederlage. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meine Mutter und meinen ehemaligen Chef bei der Firma Technopreß. Beide haben mich sozusagen menschlich geformt, weil sie mir geholfen haben, mein Selbstbewußtsein zu festigen. Mein Ex-Chef hat mir noch zusätzlich wichtigste berufliche Inputs mitgegeben. Das wichtigste, das ich von ihm übernommen habe, ist folgendes: „Verlange nie mehr von deinen Mitarbeitern, als du selbst zu leisten bereit bist". Ich vertrage keine Ungerechtigkeiten, wenn ich nicht beweisen kann, daß das Ziel erreichbar ist, darf ich auch von niemanden erwarten, daß er die Aufgabe meistert. **Haben Sie Anerkennung erfahren und welche Rolle spielt das für Sie?** Anerkennung spielt beruflich eine große Rolle, denn sie motiviert mich und auch die Mitarbeiter. Erhöhter Lohn ist hier nicht so ausschlaggebend, wie die Anerkennung der Leistung unserer Abteilung durch unsere Kunden und die der Geschäftsleitung. Privat verstehe ich unter Anerkennung, daß man mich so akzeptiert wie ich bin. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Früher schöpfte ich meine Kraft aus meiner Erziehung, nach dem frühen Tod meines Vaters hat mich meine Mutter zur Selbständigkeit erzogen. Sie hat nicht erwartet, daß ich mit sensationellen Noten nach Hause komme, sondern nur, daß ich die Schule schaffe. Nach meinem Abgang hat sie mich immer wieder unterstützt und gesagt, daß ich das tun muß, was ich kann und will. Heute schöpfe ich meine Kraft aus der Beziehung zu meinem Mann, der viele Interessen mit mir teilt. Früher, besonders in meiner ersten Ehe, kam der Beruf an erster Stelle, wir haben aber beide die Lebenserfahrung gemacht, daß das grundfalsch ist. Die Beziehung zu meinen Freunden ist mir auch sehr wichtig, aber mein Mann und ich stärken einander mental in entscheidender Weise. Ich vertrete grundsätzlich die Meinung, daß Schicksalsschläge von Zeit zu Zeit nötig sind, denn dann orientiert man sich neu. Wenn wir den Ausgleich zur Arbeit suchen, betreiben wir Sport, oder verreisen gerne. **Ihre Zielsetzung?** Mein Ziel war es immer, einen Job zu haben, der mir Freude bereitet und bei dem auch die finanzielle Seite stimmt. Privat wünsche ich mir, daß mein Mann und ich gesund in Pension gehen und noch viel miteinander unternehmen können. Wir haben noch viele Reisen vor uns. **Ihr Erfolgsrezept?** Man muß aus jeder Situation das Beste machen, bergauf geht es irgendwann immer. Ich habe mir nie erlaubt, mich gehen zu lassen. Ich war nie arbeitslos und hatte nur einmal kurz eine Anstellung, die mich nicht befriedigt hat, weil ich unterfordert war. **Welchen Ratschlag würden Sie gerne weitergeben?** Man

Copyrighted material

darf nie zu lernen aufhören und immer weiter an sich arbeiten, wichtig ist auch Kritikfähigkeit. Entscheidend ist auch, daß man sich nicht zu sehr auf andere verläßt, wenn man eine höhere Position erreicht hat. Nach außen hin muß das natürlich schon so sein, aber ich kontrolliere die Arbeit meiner Mitarbeiter ohne ihr Wissen und lasse sie eventuelle Fehler selbst korrigieren. Als ganz wichtig erachte ich es, daß man den Grund für einen Mißerfolg immer zuerst bei sich und nicht bei anderen sucht. Es mag trivial klingen, aber die Einsicht, daß ich nur leben kann, wenn die Firma, in der ich arbeite, auch leben kann, ist wichtig. Diese Einstellung geht mir heute bei manchen jungen Leuten ab.

✶ Haslauer Ursula

● Steckbrief

Funktion: Prokuristin. Tätig bei: D + R Verlags GmbH., 1060 Wien, Otto Bauer G. 6. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1956, Salzburg. Hobbies: Reisen, Essen, Ski, Golf, Lesen, Kino (Filmproduzentin wäre der einzige Beruf, den ich mir neben meinem jetzigen Job noch vorstellen könnte.).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wollte ich selbständig arbeiten und unabhängig sein, arbeitete eineinhalb Jahre im Büro meines Onkels als Mädchen für alles und begann anschließend das Studium Publizistik und Politikwissenschaften. Nebenbei arbeitete ich als Volontärin beim Salzburger Volksblatt und bekam so das Angebot für die ALZ (Allgemeine Leasingzentrale - Tochterunternehmen von Porsche) die Kundenzeitung zu machen. Nach eineinhalb Jahren verließ ich das Unternehmen, weil ich mit dem Rollenbild der Frau im Unternehmen nicht einverstanden war, wechselte für ein (Wahlkampf)Jahr als Pressesprecherin zum Salzburger Bürgermeister Reschen (1981-82) und schrieb für die Salzburger SPÖ. Nebenbei verdiente ich mir im Sommer immer ein Zubrot als Reiseleiterin. Da ich in Salzburg keine Entwicklungsmöglichkeiten sah, ging ich nach Wien, wo ich als Wirtschaftsredakteurin bei der AZ begann. Nach zwei Jahren wechselte ich in die Stabstelle Kommunikation des Austria Centers. Dort war ich drei Jahre, ehe ich wieder zur AZ als Marketingleiterin in den kaufmännischen Bereich ging - ich wollte nicht mehr hinten nachlaufen, sondern vorn weggehen. In dieser Funktion überlebte ich die Privatisierung der AZ und war damals wesentlich an der Suche nach einem neuen Haus, der Raumplanung, an Umbau und Workflow-Planung ebenso beteiligt wie an der Neukonzeption des Blattes - diese Aufgabe war sehr reizvoll für mich. Mit Personalkompetenz ausgestattet, war ich die Assistentin der Geschäftsführung, wurde während der Rettungsaktion für die AZ erst Verlagsleiterin und dann Geschäftsführerin, bis die Zeitung im Oktober 1991 eingestellt wurde. Der D + R Verlag gehörte damals auch zur GGK-Gruppe von Hans Schmidt und dort wurde damals eine Verlagsleiterin gesucht. So kam ich in die Position und bin seit November 1991 als Prokuristin und Verlagsleiterin tätig. Inzwischen wurde der Verlag mehrheitlich an eine große internationale Verlagsgruppe verkauft. Spezialisiert ist der Verlag auf Kundenzeitschriften, z.B. produzieren wir die Bordmagazine der AUA (Skyline, Skylight) und Lauda Air (Up, Niki), „Schilling" für die Nationalbank, „Club Suxess" für die CA, „Gesunde Stadt" (WHO), Kundenmagazine für Don Gil, Quelle, Gerngross, etc. und geben auch selbst Zeitschriften heraus („A la carte" und den Restaurantführer „Österreich à la carte").

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das zu tun, was man für richtig hält, und, wenn man Selbstsicherheit hat, das auch umsetzen zu können. Dabei ist es egal, in welcher Position man ist, wichtig ist, wie man seinen Job ausführt. Erfolgreich kann man auch sein, wenn man nicht ganz an der Spitze steht. Erfolg ist sehr persönlich und muß von jedem selbst definiert werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe aus einem kleinen Verlag etwas gemacht, für das sich dann eine internationale Gruppe interessiert hat. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich im Herbst 1997 das Angebot, das Jugendmagazin „Niki" der Lauda Air zu produzieren, übernahm. Dieses Angebot war zwar damals auf den ersten Blick unattraktiv und auch riskant, trotzdem wolle ich es machen - koste es, was es wolle, weil ich es als „Einstiegsdroge" zum Bordmagazin der Lauda-Air sah. Diese Entscheidung war risikoreich, aber damit haben wir - nach den AUA-Magazinen - diesen Geschäftszweig ausbauen können. Mein Motto war damals: „Zu Tode gefürchtet ist auch gestorben", und ich probierte es einfach. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, zum Teil wegen meiner Position, meine Mitarbeiter sehen die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes - und deren Meinung ist mir am wichtigsten. Über mich wurde einmal gesagt: „Man muß ihr nur Schuhe hinstellen, gehen kann sie allein". **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Nur durch ausgezeichnete Leistung ist es möglich, solche Kunden wie die unseren zu halten. Mein persönlicher Erfolg ist mit dem des Unternehmens untrennbar verbunden. Ich kann Kundenwünsche erfassen und an meine Mitarbeiter weitergeben. Ich bin sehr vielseitig, kann schreiben, Anzeigen verkaufen, das Layout beurteilen und mich auch in Kunden hineinversetzen, weil ich selbst auch schon Agenturkunde war. Im Kommunikationsbereich ist es wichtig, daß man kommunikativ ist und offen auf Menschen zugeht. Nur wenn man sich nicht auskennt, sollte man den Mund nicht aufmachen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Man gab mir Chancen, die ich ergriffen habe. Wichtig ist auch die Ernsthaftigkeit und Nachhaltigkeit, mit denen ich etwas betreibe. In meinem Dienstzeugnis des Austria Centers steht z.B.: „Selbstgesteckte Ziele verfolgt sie mit ungewöhnlicher Hartnäckigkeit". Ich will nicht aufgeben, bin ständig auf der Suche nach etwas Neuem und in meinem Vokabular gibt es kein „das geht nicht", sondern höchstens „das wird nicht leicht sein". Wenn nichts mehr weitergeht, werfe ich eine „bildliche Wasserbombe" in die Dumpfheit,

damit sich wieder etwas rührt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, nie. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Eltern sind stolz auf mich, meine Brüder ähnlich ehrgeizig. Mitarbeiter sind sehr wichtig, ohne sie wäre ich „aufgeschmissen". **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sehr unprofessionell. Wesentlich ist, daß die Chemie stimmt und sie ins Team passen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das ist eine meiner Stärken. Ich sage den Mitarbeitern immer die Wahrheit, sie wissen immer über die Unternehmenssituation Bescheid. Das ist besonders wichtig, wenn es Unangenehmes zu erledigen gibt. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen bedeuten, wenn man innere Konflikte nicht bewältigen kann oder ein Produkt keinen Erfolg hat. **Wie gehen Sie damit um?** Aus Niederlagen lernt man - ich denke kurz darüber nach, warum etwas nicht gelungen ist und dann ist es auch schon wieder vergessen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Verantwortungsgefühl den 46 Mitarbeitern im Verlag gegenüber, die von mir abhängig sind. Ihnen muß ich die Möglichkeit geben zu arbeiten. Außerdem macht mir meine Tätigkeit viel Spaß. Ich mache genau das, was mich freut und sich auch mit meinen privaten Interessen deckt (Reisen, Essen, Mode, etc.). **Ihre Ziele?** Ich bin mit meinem Weg noch nicht fertig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Sowohl in finanzieller Hinsicht, aber auch durch das Vertrauen meiner Kunden, die mich auch zu anderen Projekten hinzuziehen. **Ihr Lebensmotto?** Wenn man das Glück hat, das zu machen, was Spaß macht, sollte man seine wache Zeit auch optimal ausfüllen. Dabei bin ich selbst meine schärfste Kritikerin und es ist schwer, es mir selbst recht zu machen. **Haben Sie Vorbilder?** Beppo Mauhart - ein langjähriger Freund, der mich immer ermutigte, wenn ich mir etwas nicht zutraute - und Alexander Lonyay (Partner von Hans Schmidt in der GGK) wegen seiner Zähigkeit.

✱ Hauberl Franz Mag. Kommerzialrat

● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: ARWAG-AG., 1030 Wien, Würtzlerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1948, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Hobbies: Amateurlokführer, Tennis, Schifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Realschule in Wr. Neustadt. Wollte ursprünglich - wie mein Vater - Jurist werden, interessierte mich ebenso für wirtschaftliche Zusammenhänge und studierte dann an der Uni Wien - als Nebenschiene der Rechtswissenschaften - Volkswirtschaft. Ich studierte in jenem Feld, in dem ich mich sehr wohl fühlte, da ich von beiden Seiten etwas mitbekam. Ich schloß das Studium mit dem Magisterium ab, da ich erkannte, daß meine Neigungen nicht in der Wirtschaftstheorie liegen, sondern ich Theorie auch umsetzen wollte. So ergänzte ich das Studium mit einigen Semestern BWL, was aus heutiger Sicht eine sehr wichtige Entscheidung für meine Berufslaufbahn war. Nach dem Studium ging ich auf Anraten guter Freunde in ein größeres Unternehmen und zwar zur Zentralsparkasse, um die Vielfalt der Praxis kennenzulernen. Ich war sechs Jahre in einer Revisionsabteilung für Bonitätsbeurteilung von Unternehmen tätig, wo ich branchenübergreifende Erfahrungen sammeln konnte und sehr viel lernte. Ich möchte diese Jahre nicht missen. Damals kam ich mit der Baubranche in Verbindung, wobei mir das technische Wissen aus der Realschule zugute kam, wurde als Troubleshooter für vier Jahre in Bauunternehmungen eingesetzt. Diese Aufgabenstellung war für mich eine lebensentscheidende Trendwende. Das Thema Bauen nahm für mich an Bedeutung zu und ich blieb ihm bis heute bei wechselnder Aufgabenstellung treu. Nach meiner Tätigkeit als Troubleshooter wurde ich im Rahmen der Zentralsparkasse im Bereich von Sondergesellschaften eingesetzt, weil man mir zumutete, daß ich entsprechende Erfahrungen in der Bauwirtschaft, Auftrags- und Projektgestaltung bei gleichzeitiger Kenntnis über sehr komplizierte Finanzierung habe. Ich wechselte in den Bauträgerbereich in die derzeitige Firma, die ihre Wurzel in der Zentralsparkasse hat und bekam zahlreiche Pilotprojekte übertragen, die eine Herausforderung besonderer Art für mich waren, mich faszinierten und mir eine besondere Freude bereitete, die bis zum heutigen Tag anhält. Den Vorsitz dieses Unternehmens übernahm ich am 1. Jänner 1995.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das Erfolgsbild besteht aus sehr vielen Elementen. Es gibt subjektive und objektive Komponenten, wobei letztere von anderen beurteilt wird. Erfolg ist, wenn wir Wohnhäuser errichten, in denen Menschen gern wohnen und die Wirtschaftlichkeit stimmt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erfolg stellt sich nicht von allein ein, man muß ihn gezielt anstreben, wobei ein Maßhalten des Erfolges wichtig ist. Man kann nicht jede Entscheidung so treffen, daß sie unverzüglich zum Erfolg führt, das heißt, man muß sich Teilziele setzten, um zum Endziel zu kommen. Vor allem Freude an der Arbeit. Sie ist jener Nährboden, der für jeden, der im Arbeitsprozeß steht, wichtig ist. Freude an der Arbeit muß für jede Führungskraft ständiger Begleiter sein, da sich diese Freude durch Handlungen bzw. Aktivitäten, die man im Unternehmen setzt, zwangsläufig auch auf die Mitarbeiter überträgt. Wenn man Themen von der Einstellung her positiv besetzen kann, kann man aus der, in der gesamten Mannschaft liegenden, enormen Kapazität schöpfen, und wenn man diese als Führungskraft richtig kanalisieren kann, ist eine große Schlagkraft des Unternehmen gegeben. Sich mit neuen Dingen auseinandersetzen und objektiv beurteilen, wieweit man selbst in der Lage ist, neue Dinge zu entwickeln. Dies ist ein ständiger Lernprozeß, dem man unterliegt. Selbstkritik und die Fähigkeit, Situationen kritisch einzuschätzen. Ich treffe nach außen hin oft rasche und spontane Entscheidungen, denen jedoch oft langzeitliche

Überlegungen und innere Diskussionen meinerseits vorausgehen. Man muß sich bewußt sein, daß man, wenn man in eine sehr verantwortungsvolle Managementposition gerufen wird, in Wirklichkeit sehr allein steht und einsam ist, da man letztverantwortlich ist. Darin liegt aber auch die Faszination. Diese Aufgabe verlangt jedoch Selbstbewußtsein und die Fähigkeit zur Eigenmotivation. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß sie erfolgreich, die Art und Weise der Umsetzung richtig waren. Betrachte es jedoch nicht als eine herausragende Arbeit. **Wann war für Sie klar, daß Sie eine Führungsposition erreichen wollten?** Meinen früheren Vorgesetzten war dies vor mir klar. „Im Hauberl steckt der Ehrgeiz drin", obwohl dies mir selbst nicht bewußt war. Ich verfolgte jedoch das Ziel, nicht auf Referentenebene zu verbleiben. Bei meiner Tätigkeit als Troubleshooter, in der ich wesentliche Entscheidungen treffen mußte, auch in personeller Hinsicht, wurde ich ganz plötzlich in eine Führungsposition gebracht. **Welche Voraussetzungen müssen Mitarbeiter erbringen?** Unser Aufgabenbereich setzt große fachliche Vorkenntnisse voraus. In einem Erstgespräch kann nur festgestellt werden, ob der neue Mitarbeiter sich in den Geist des Hauses einfügen könnte. Nach ca. einem halben Jahr stellt sich heraus, ob die Erwartungen erfüllt werden. Wichtig ist, daß sie sich gut integrieren können, um erstklassige Leistungen zu erbringen. Dies zu steuern sehe ich als eine meiner wichtigsten Aufgaben. Man muß sich mit Mitarbeitern befassen. Gespräche führen, die Erwartungen klar formulieren aber dabei darauf achten, daß dem Mitarbeiter ein „Spielraum" für seine kreativen Ressourcen gegeben ist.

Spielen Familie bzw. Freunde eine Rolle? Ja, denn ich glaube, daß ausgeglichene Menschen mehr Chancen haben in den Erfolgsbereich vorzudringen. **Haben Sie ein Vorbild?** Vorbilder hat man immer, aber sie waren für mich nicht so bedeutend, daß ich sie kopiert hätte. Wichtig ist, sich selbst zu kennen und sich treu bleiben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das fragen sich meine Mitarbeiter auch, ich bin der erste hier und der letzte, der geht. Kraft schöpfe ich aus der Freude an dem, was ich tue. Setzen Sie sich Ziele? Die Formulierung von klaren Zielen ist wichtig, wobei ich zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen und Perspektiven unterscheide. Damit muß man sich auseinandersetzen, sonst kann man keine konkreten Ziele formulieren. Das Definieren von langfristigen Zielen und strategischen Überlegungen machen auch sehr viel Spaß.

✱ Hauschka Reinhart

● Steckbrief

Beruf: Schilderhersteller und Schriftenmalermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schilderhersteller und Schriftenmalermeister Reinhart Hauschka - Allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger., 1180 Wien, Gersthoferstr. 115. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1942, Wien. Kinder: Manuela. Mitgliedschaften: Innungsausschuß, ehemaliger Berufsgruppen-Obmann Stellvertreter. Hobbies: Skifahren, Langlaufen, Eislauf, Schwimmen, kreative, handwerkliche Tätigkeiten, Vespafahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Ausbildung absolvierte ich nicht im elterlichen Betrieb. Ich war dort acht Jahre tätig. 1965 stieg ich in den elterlichen Betrieb ein, den ich 1982 übernahm. Dazwischen machte ich 1973 die Meisterprüfung. Spezialisiert ist der Betrieb auf die traditionsreichen Bereiche Schriftzeichen und Glasschilder, Hinterglas-Bemalungen und Vergoldungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein Erfolgsgeheimnis ist, eine schöne Arbeit zu liefern und der Kunde davon überzeugt ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aufgrund meines fachmännischen Könnens und Wissens. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei jedem Auftrag. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, vor allem als Künstler. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fachmännische Grundkenntnisse und Wißbegierde, die heute schon vielen fehlt. die Qualität meiner Arbeit und der persönliche Einsatz beim Kunden - der Beruf ist sehr personenbezogen. Ständige Weiterbildung über neue Materialien und Techniken, Ehrgeiz und Freude am Beruf. Je älter ich werde, umso lieber gehe ich ins Geschäft und mein Beruf macht mir immer wieder Spaß. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, das war immer klar. Ich habe Talent und schon in der Schule gut gezeichnet. Heute bin ich froh, diesen Beruf ergriffen zu haben, denn ich habe ihn im kleinen Finger. **Welche Rolle spielt die Familie?** Hier muß alles stimmen, um den Kopf für das Geschäft freizuhaben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aufgrund meines Alters nehme ich heute nicht mehr alles so ernst. Als mein Vater starb, mußte ich in diese Richtung umdenken. **Ihre Ziele?** In vier Jahren gehe ich in Pension und habe vieles erreicht. So wurde ich z.B. in nur neun Monaten Gefreiter beim Heer. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich bekam einige Auszeichnungen - Anerkennung tut mir gut. **Ihr Lebensmotto?** Die berufliche Tätigkeit kommt zuerst, dann genieße ich auch mein Privatleben. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrgeiz und Zufriedenheit. **Haben Sie Vorbilder?** All die wenigen, die besser sind als ich, wie z.B. ein 83-jähriger Kollege. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Von den 15 Lehrlingen, die wir ausgebildet haben, blieb nur einer übrig, der heute in der Branche selbständig ist. Er hatte die richtige Einstellung - Ehrgeiz und Liebe zum Beruf - und er ist heute zufällig mein Schwiegersohn.

CLUB CARRIERE
HOW TO SUCCEED

✶ Hecht Gabriele Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politikerin, Handelswissenschafterin und Steuerberaterin. Funktion: Landesparteichefin. Tätig bei: Liberales Forum., 1080 Wien, Friedrich Schmidt Pl. 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Kinder: 2 Kinder (1987 und 1992) Hobbies: Lesen, Musik und Segeln.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Handelswissenschaften. Bereits während meines Studiums interessierte ich mich für die berufliche Praxis, das heißt, ich übte eine Reihe von Nebenjobs aus. Diese haben meine Studienerfolge doch etwas beeinträchtigt. Also verabschiedete ich mich vom Werkstudentinnen-Dasein und brachte die Handelswissenschaften 1985 zum Abschluß. Mein Sohn kam 1987 zur Welt, zu einem Zeitpunkt, als mir noch ein ganzes Jahr Berufspraxis für die Steuerberaterprüfung fehlte, sodaß ich nach einem Jahr Karenz mit der klassischen Kinderbetreuungsproblematik einer berufstätigen Mutter konfrontiert war. Meine berufliche Praxis erwarb ich bei einer der führenden österreichischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften Österreichs. 1991 legte ich die Steuerberaterprüfung ab. Als 1992 meine Tochter geboren wurde, verzichtete ich auf zwei Jahre Karenzgeld und machte mich selbständig, indem ich meine eigene Kanzlei eröffnete. Im Februar 1993 fand ich im Liberalen Forum meine politische Heimat und wollte vorerst nur meine berufliche Erfahrung in Steuerfragen in beratender Funktion einbringen. Doch zunehmend erkannte ich, daß mehr persönliches Engagement erforderlich ist, wenn man etwas verändern möchte. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Landesparteichefin des Liberalen Forums, Landtagsabgeordnete, Gemeinderätin und Klubvorsitzende des Wiener Landtagsklubs, Mitglied der Gemeinderatsausschüsse Finanzen und Wirtschaftspolitik und Kultur sowie im Wiener Wirtschaftsförderungsfonds.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, daß man seine Ziele verwirklichen kann und zwar sowohl im privaten wie im beruflichen Bereich. Der Maßstab für den persönlichen Erfolg ist die Zufriedenheit und das Gefühl, daß man mit der eigenen Lebenssituation glücklich ist. Dies erreicht man mit Optimismus, Selbstvertrauen und Zuversicht, aber auch mit Durchsetzungskraft. **Gab es Niederlagen?** Wirkliche Mißerfolge sind mir nicht in Erinnerung, doch kleinere Rückschläge gibt es immer wieder. Davon darf man sich nicht beirren lassen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem positiven Lebensgefühl. Man muß den eigenen Weg finden und auch wissen, wo die persönlichen Stärken liegen. Dabei ist darauf zu achten, daß man nicht ein „Schmalspurdenker" wird, sondern die Dinge auch im Ganzen sieht und erfaßt. **Warum wurden Sie politisch tätig?** Wie bereits erwähnt, wollte ich meine beruflichen Erfahrungen in Steuerfragen in beratender Tätigkeit einbringen. Und ich wollte etwas verändern, nämlich einer bestimmten Fraktion, die mit Aggression, Egoismus, Intoleranz und Rassismus agiert, etwas entgegensetzen. Ich möchte, daß wir mit vernünftigen wirtschaftspolitischen Konzepten den Wohlstand und den sozialen Frieden in diesem Land erhalten. Ich sehe es als Aufgabe des Liberalen Forums, als Oppositionspartei Mißstände und Fehlentwicklungen der Regierenden aufzuzeigen und gleichzeitig für Anliegen des Humanismus, der Menschenrechte und der Freiheit einzutreten. Heute kann ich diese politischen Vorstellungen als Klubchefin der Liberalen umsetzen. Als Mitglied im Ausschuß Finanzen und Wirtschaftspolitik kann ich meine beruflichen Erfahrungen einbringen, im Kulturausschuß gegen reaktionäre gesellschaftliche Strömungen ankämpfen. Als Parteichefin der Wiener Organisation bemühe ich mich, die vielen Menschen, die - wie ich vor fünf Jahren - im Liberalen Forum ihre politische Heimat gefunden haben, zu einem gemeinsamen Team zu vereinen, das sich für eine Gesellschaft einsetzt, in der die wirtschaftlichen Grundlagen, die soziale Sicherheit und die Menschenrechte gleichermaßen zu bewahrende Werte sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in meinem Leben immer das getan habe, was ich gern gemacht habe, weil es mir wichtig war. **Was war dafür ausschlaggebend?** Die Aufgaben mit Freude und Identifikation auszufüllen. In der Politik funktioniert dies zusätzlich mit einem hohen Maß an Kommunikationsvermögen und dem Willen, für Menschen etwas Positives zu erreichen. Somit sehe ich meinen Job als Berufung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß man meine Offenheit schätzt. Man sagt mir eine polarisierende Wirkung nach, für manche bin ich ein rotes Tuch. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich bin immer mit der Aufgabe gewachsen und habe auch immer die Bereitschaft gezeigt, Verantwortung zu übernehmen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Damit umzugehen ist nicht einfach. Man wird zwar bewundert, wenn man als Frau beruflich tätig ist und noch Mann und Kinder hat, auch als Politikerin. Doch wenn man unvorhergesehen die Tochter von der Schule abholen muß und somit eine Sitzung verläßt, gibt es großes Erstaunen. Auch nach einem Jahr Karenz, nach der Geburt meines Sohnes, traf mich die volle Wucht der immer noch unzureichend gelösten Frage: „Wie vereinbare ich Beruf und Familie?". Daß mein Mann - während er sein eigenes Unternehmen aufbaute - einen Großteil der Kinderbetreuung übernahm, brachte ihm vollkommen zu Unrecht die gesellschaftliche Nachrede ein, seine Frau sei eben die Erfolgreiche und er sei nur der Hausmann. Offenbar waren wir mit unserer partnerschaftlichen Arbeitsteilung der Gesellschaft zu weit voraus. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Von denselben Personen, von denen ich auch kritisiert werde, wenn es notwendig ist. Nur mit dieser ehrlichen Auseinandersetzung kann man sich weiterentwickeln. **Wie erfolgt Motivation?** Ich glaube, daß Motivation für eine politische Führungskraft von eminenter Wichtigkeit ist, das heißt,

wenn ich motiviert bin, kann ich auch das Umfeld begeistern. Wenn die politische Führung mit Gleichgültigkeit reagiert, Motivationsmängel hat und sich Planlosigkeit einschleicht, erstickt jede Substanz im Keim. Führungspersonal, und nicht nur solches im politischen Bereich, sollte als Vorbild ans Werk gehen, das heißt jedenfalls, Begeisterung zu zeigen. Nach außen hin sehe ich es als notwendig an, der Öffentlichkeit aufzuzeigen, was man verändern möchte, bzw. was man erreicht hat, denn nur so kann man auf den Wählerkreis einwirken. Dabei geht es nicht nur um das Erreichte, sondern es gilt auch, den nächsten Schritt aufzuzeigen.

✶ Hegenbart Roman Ing.

Ich versuche, in einem Bereich tätig zu sein, in dem keine Vergleiche angestellt werden können - ich bin daher Spezialist

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur, Schweißtechnologe, Kupferschmiedemeister. Funktion: Gschf. Tätig bei: Apparatebau-Schweißerei, Eduard Hegenbart GmbH., 1150 Wien, Beckmanng. 36. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1963, Wien. Mitgliedschaften: Innungsausschuß für Kupferschmiede, diverse Sportvereine. Hobbies: Skifahren, Squash, Tennis, Bergsteigen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte das TGM für Maschinenbauingenieur und erlernte nebenbei das Handwerk des Kunstschmiedes. Somit führte ich die Tradition meiner Familie in der fünften Generation fort. 1985 wurde ich im elterlichen Unternehmen tätig, legte 1992 die Meisterprüfung ab und absolvierte parallel dazu die Ausbildung zum Schweißtechnologen. 1995 übernahm ich das Unternehmen, eröffnete ein Innenstadtgeschäft für Design und Inneneinrichtung. Mein Aufgabengebiet erstreckt sich von der Zusammenarbeit mit Architekten in Spezialbereichen und Einzelanfertigungen über Kleinstserien, vom Künstlerischen bis zum Spezialmaschinenbau für die pharmazeutische Industrie. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Branchenbezogener Berater, Führung eines Detailgeschäftes.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das Geheimnis meines Erfolges liegt im Agieren in einer Nische. Ich versuche, in einem Bereich tätig zu sein, in dem keine Vergleiche angestellt werden können - ich bin Spezialist - daher sind meine Kunden qualitätsorientiert. Eigenschaften wie persönlicher Einsatz, Pünktlichkeit, Verläßlichkeit, Offenheit und Aufgeschlossenheit erachte ich als Grundvoraussetzungen. Meine Kunden erhalten von mir optimale Betreuung und Beratung. **Ihre Ziele?** Den Ausgleich zwischen Verdienst und Lebensqualität zu finden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese hole ich mir aus meinem sozialen Umfeld - der sportlichen Freizeitgestaltung mit Freunden. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich ganzheitliches Glück - ich versuche, mich diesem Grundsatz anzunähern, indem ich mit wenig Streß und Aufregung durchs Leben gehe. **Ihr Erfolgsrezept?** Man soll neben einer fundierten, fachlichen Ausbildung auch eine hohe Allgemeinbildung haben. Beweglich und flexibel sich den Anforderungen der jeweiligen Tätigkeit hingeben. Weltoffen und welterfahren soll man bereit sein, sein ganzes Leben lang weiterzulernen und an seiner Persönlichkeit zu arbeiten - was auch beinhaltet, nein sagen und sich weigern zu lernen. Kritik üben (im Sinne von beurteilen) sollte man als wesentliche, menschliche Qualität anerkennen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Daraus kann man bestimmte Lehren ziehen - jedoch nicht den eigentlichen Weg als Ablenkung betrachten. **Ihr Motto?** Ein Wahlspruch, der mich seit 20 Jahren fesselt ist: „Greif das Leben an!".

✶ Heidenreich Leopold Mag.

● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Postversicherung AG., 1010 Wien, Lugeck 1-2. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1961, Mistelbach. Kinder: Dominik. Mitgliedschaften: Gewerkschaft. Hobbies: Wirtschaft, Yoga, Sport.

● Karriere

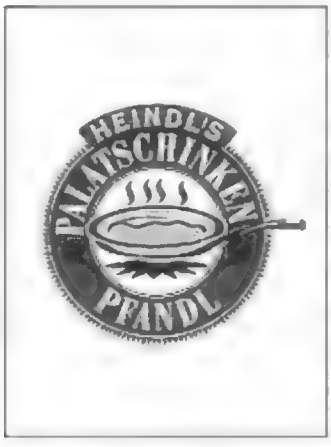
Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK-Matura trat ich 1980 bei der PTV ein, arbeitete in verschiedenen Postämtern und absolvierte nebenbei ein BWL-Studium an der Wirtschaftsuniverstät Wien. Nach abgeschlossenem Studium wechselte ich 1990 in die Generaldirektion als Referent für Finanzierung und Schuldenverwaltung. Zwei Jahre später wurde ich nach Umstrukturierung Referatsleiter der Abteilung Finanzierung. Zwei Jahre später wurde ich Leiter des Referats Finanzierung. 1996 übernahm ich außerdem die Abteilung Beteiligungsverwaltung der PTA mit. Schließlich wurde ich 1997 Vorstand der Postversicherung AG, deren Aufsichtsrat ich bis zu diesem Zeitpunkt angehört hatte. Seit März 1998 bin ich Vorsitzender des Vorstandes.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mit dem was man tut, zufrieden zu sein - und dabei ist es nicht wichtig, ob man Generaldirektor oder Portier ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meinem Job zufrieden. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich von zwei angebotenen Möglichkeiten (Leitung der Beteiligungsverwaltung oder Finanzierung der PTA) für die dritte entschieden. Als ein Vorstand für die Postversicherung gesucht wurde, ergriff ich die Chance. **Wie sieht**

Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich? Ich zählte schon früh zu den Nachwuchsführungskräften. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hilfreich war, daß ich Job und Studium - also Theorie und Praxis - gleichzeitig machte. Das brachte mir einige Jahre Vorsprung obwohl ich damals eine 100 Stunden-Woche hatte. Ich lernte zu kämpfen und daß überdurchschnittlicher hoher Einsatz wichtig ist. Zuerst die Doppelbelastung Job und Studium, danach die Doppelfunktion in der Post. Aber - ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und damit ist man nur schwer zu schlagen. Natürlich ist Ehrgeiz - wenn er nicht übertrieben ist - wichtig. Außerdem die Fähigkeit, zwischen wichtig und unwichtig unterscheiden und sich auf das Wesentliche konzentrieren zu können. In meinem Job bin ich sehr direkt und scheue auch keine Entscheidung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nur in der letzten Entscheidungsphase. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** An erster Stelle in meinem Leben steht mein Sohn und ohne gute Mitarbeiter ist Erfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Bei Mitarbeitern sind vor allem Loyalität, Ehrlichkeit und Verläßlichkeit und Vertrauen, wichtig. Ebenso Lernfähigkeit und Wille. Fachliches kann angeeignet werden. Motivation erfolgt durch offenes Gespräch - ich versuche die Ziele gemeinsam mit den Mitarbeitern zu erreichen, stärke damit das Zusammengehörigkeitsgefühl. Die Belohnung ist der Erfolg, über den man sich gemeinsam freut. **Kennen Sie Niederlagen?** Wichtig ist, das Beste aus einer Sache zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Während der Doppelbelastung Studium und Job war die Motivation berufliches Weiterkommen, später auch Yoga, das mir sehr viel gegeben hat. **Ihre Ziele?** Ich bin zufrieden. Ein halbes Jahr auszusteigen würde mir gefallen, aber in meiner Position geht das nicht so leicht. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, nicht zuletzt durch meine Position und Lob von Vorgesetzten. **Ihr Lebensmotto?** Aus allem das Beste machen. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich mit Hausverstand und dem nötigen wirtschaftlichen Grundwissen durchsetzen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Nicht aufgeben, und intensiv an der Erreichung seiner Ziele arbeiten.

✱ Heindl Erich



● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Original Wiener Palatschinken Kuchl & Pfandl, Schubert Gastronomie GmbH., 1010 Wien, Köllnerhofg. 4. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1956, Wien. Kinder: Anja (1986). Eltern: Walter und Maria. Besondere Vorfahren: Eltern - Firmengründer der Süßwarenfabrik „Heindl". Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, Admira. Hobbies: Beruf, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 19 Jahren beendete ich nach der Handelsschule die Lehre im elterlichen Betrieb als Bonbon- und Konfektmacher mit Erweiterung auf Zuckerbäcker. Am Ende meiner Lehrzeit eröffnete ich ein Süßwarenfachgeschäft und mit 21 die erste „Palatschinken Kuchl" am Naschmarkt. 1985 erwarb ich an meinem jetzigen Standort ein Buchgeschäft und wandelte es - nach Verkauf meines ersten Geschäftes - zur „Palatschinken Kuchl" um. 1988 erweiterte ich auf In-Restaurant und dieses änderte ich 1996 auf das heutige „Palatschinken Pfandl". Nebenbei führte ich ein Brötchengeschäft und eine Jugenddisco, kam aber immer wieder auf das Stammhaus zurück.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich machte einen riskanten Schritt indem ich ein Konzept - das elf Jahre gewachsen war - von einem Tag auf den anderen veränderte. Schlußendlich wurde es aber für den Gast viel interessanter. Ich denke ich bin erfolgreich, weil ich mich traue etwas zu verändern. Ich entdeckte eine Nische und achte in meinen Lokalen sehr auf ein gesundes Preis-Leistungsverhältnis. **Ihre Ziele?** Die Ideen, die ich früher verfolgte - ständig etwas Neues zu tun - stehen jetzt im Hintergrund, obwohl ich gerne die Größe des Lokals noch verändern möchte. Ein sehr wichtiges Ziel ist für mich, neben dem was ich ausübe, mein Wissen zur Verfügung zu stellen - ich würde gerne jungen Unternehmern helfen, ihre Ideen umzusetzen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ausschlaggebend für Erfolg ist der richtige Standort und ausreichendes Eigenkapital. Sehr wichtig ist es auch, sich nicht von Banken abhängig zu machen. Man darf eine Tätigkeit nie des Geldes wegen ausüben - so wird man ganz sicher nicht erfolgreich - man muß es aus Spaß machen. Nach einer Niederlage sollte man sich selbst nie aufgeben, sondern am eigenen Selbstbewußtsein arbeiten - sich aber dafür Zeit geben. Um erfolgreich zu werden, sollte man 80% dessen, was einem „eingeflüstert" wird vergessen und nur die verbleibenden 20% von Vertrauten anhören und darüber nachdenken. Dann die Idee sehr oft durchdenken, bevor man sie verwirklicht. Wichtig erscheint mir auch der Zugang zum eigenen Unterbewußtsein. **Ihr Lebensmotto?** Immer zu seiner Familie zu stehen.

✱ Heindl Friedrich Karl KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber (Senior Chef). Tätig bei: Heindl & Co., 1230 Wien, Triesterstr. 227. Familienstand: Verheiratet mit Rosa-Marie, geb. Prantner. Kinder: Peter (1947), Friedrich (1948) und Christa (1955). Eltern: Franz und Auguste. Schöpferische Akte: Geflügelwirtschaft ABC (1. Auflage 1978), es gibt bereits die 5. Auflage. Hobbies: Die Zucht der Hibiscus-Pflanze.

● Karriere

Werdegang? Ich besuchte in Preßburg die deutsch/evangelische Volks-

Copyrighted material

und Hauptschule und anschließend in einem Abendlehrgang eine zweijährige Handelsschule. Neben dem Besuch der Abendhandelsschule war ich in den Betrieben meiner Eltern tätig, erlernte den Weinbau und gründete in sehr frühem Alter eine Angorakaninchenfarm, die, als ich mit 19 Jahren einrückte, einen Bestand von einigen hundert Tieren hatte. Ich beschäftigte mich bereits damals auch mit der Verwertung der geschorenen Angorakaninchenwolle, ließ diese spinnen, färben und verkaufte die daraus gewonnenen Strickgarne bzw. Wolle in einem von mir gegründeten Wollgeschäft. Ich war auch an der Gründung einer Angoraspinnerei mittätig und hatte damals den Generalvertrieb der Produktion dieser Spinnerei, deren Produkte ich im Groß- und Kleinhandel absetzte. Im August 1944 wurde ich zum Wehrdienst eingezogen und versuchte nach dem Ende des Krieges vorerst in Preßburg wieder eine Angorakaninchenzucht aufzubauen. Auf Grund des Abkommens von Jalta wurde unsere Familie, die sich 1938 bei der damaligen Volkszählung zur deutschen Muttersprache bekannt hatte, aus Preßburg ausgewiesen und ihres Besitzes enteignet. Meine Familie und ich fanden vorerst bei Verwandten in Wien und anschließend in Nickelsdorf im Burgenland Unterkunft, bis wir schließlich ein zerfallenes Bauernhaus neu aufbauten und eine zeitlang in diesem Haus wohnten. Ich hatte 1946 in Wien meine spätere Gattin kennengelernt und versuchte mit ihr gemeinsam in Wien eine Wohnung zu finden und uns eine Existenz aufzubauen. Im April 1947 gelang es mir eine vom Krieg stark zerstörte Geflügelfarm auf meinem derzeitigen Wohnsitz zu pachten und wir begannen hier von neuem mit dem Aufbau einer Angorazucht und einer Geflügelfarm. Ein Jahr später konnten wir bereits die selbst gesponnene und gefärbte Angorastrickgarne, die meine Frau und meine Schwester gemeinsam am Spinnrad herstellten, der Firma Braun am Graben zum Kauf anbieten. Es war dies die erste Angorastrickwolle die es damals in Österreich gab, und es gelang uns im Laufe der Jahre sowohl die Angorakaninchenfarm als auch die Geflügelfarm immer weiter auszubauen, und ich konnte schließlich 1954 das Grundstück kaufen. Im Laufe meiner fast 50-jährigen Tätigkeit in Inzersdorf konnte ich diesen Betrieb zu einem führenden Geflügelzuchtbetrieb in Österreich aufbauen, konnte durch eigene Zuchtprodukte am Aufbau der österreichischen Geflügelzucht mitwirken, war später maßgeblich bei der Einführung der amerikanischen Legehybriden, die für die Weiterentwicklung der heutigen Geflügelwirtschaft entscheidend waren, tätig und beliefere noch heute eine große Anzahl landwirtschaftlicher Kunden mit Küken und Jungtieren aller möglichen Geflügelzüchtungen und -arten. Die ursprüngliche Angorakaninchenzucht konnte ich zu einer gesamtösterreichischen Organisation erweitern. Es produzierten 1960 einige hundert österreichische Landwirte mit den von uns bezogenen Angorakaninchen im Rahmen kleinlandwirtschaftlicher Betriebe Angoraschurwolle, die sie an uns verkauften und die wir wieder sowohl als Rohmaterial ins Ausland exportierten und zu einem gewissen Teil veredeln ließen und wieder als Angorwäsche hier in Österreich verkauften. Zur Verwertung der Angoraschurwolle wurde 1954 mit meinem damaligen Teilhaber, Karl Kriz, eine eigene Firma gegründet, die in der Zwischenzeit der Sohn meines Teilhabers, Walter Kriz übernommen hat, der aber damit bereits aufgehört hat und jetzt die von mir gegründete Firma als Strickgarnegroßhandel betreibt und auf diesem Sektor eine führende Position hat. Die Verwertung der Schurwolle wird derzeit wieder mit gutem Erfolg von meiner Firma durchgeführt. In den 50er Jahren, in der sogenannten Entwicklungszeit der österreichischen Geflügelwirtschaft, beschäftigte ich mich auch mit der Futtermittelfabrikation, mit der Erzeugung von Brutapparaten, die zum Großteil in die Oststaaten exportiert wurden und auch eine zeitlang als Manager der Firma Königshofer, deren neue Futtermittelproduktion ich damals auf dem österreichischen Markt einführte. 1969 gründete ich auch einige Chemischputzereien, die ich bis zum Jahre 1984 selbst führte und dann an die derzeitigen Nachfolger verkaufte. In den 50er Jahren begann ich neben der Geflügelzucht und Angorakaninchenzucht mich auch mit dem Vertrieb von Tierzuchtgeräten und Tierzuchtartikeln zu beschäftigen. Diese ursprünglich auf die Geflügel- und Kleintierzucht spezialisierte Vertriebsfirma entwickelte sich aber mit der Zeit auf alle anderen Sparten der Tierhaltung, und mein Abholmarkt und Versandhaus zählt heute zu den führenden Unternehmungen Europas auf diesem Sektor. Es werden jährlich etwas 200.00 über hundert Seiten starke Kataloge im Farbdruck an Kunden in Österreich und die umliegenden Nachbarländer verschickt. Das Vertriebsprogramm wurde weiters durch meinen Sohn auch auf den Reitsport erweitert und umfaßt derzeit etwas 6.000 Artikelnummern. Durch in Eigenregie hergestellte Video-Tierhaltungsfilme sowie durch im Eigenverlag von mir herausgebrachte Fachbücher, wie zum Beispiel „Heindl´s Kaninchen-ABC" und „Heindl´s Geflügel-ABC", steht unseren Kunden neben der persönlichen Beratung ein umfassender Informationsdienst zur Verfügung, wodurch den Interessenten Fachkenntnisse für die Tierhaltung vermittelt werden. In den verschiedenen Betrieben waren zweitweilig zwischen 60 und 80 Angestellte und Arbeiter beschäftigt. Mein derzeitiger Betrieb wird im Rahmen eines Familienbetriebes, in welchem meine beiden Söhne Peter und Friedrich, meine Gattin, zwei Schwiegertöchter, mein Neffe und zeitweilig auch meine Tochter neben etwas 15 Angestellten und Arbeitern mitarbeiten. Ich bin zwar trotz der vielen Arbeit und Unternehmungen kein sehr reicher Mann geworden, ich konnte mir zwar ein Haus und ein Grundstück schaffen, muß aber ansonsten recht fleißig die Dienste der Banken für die Finanzierung meines Lagers in Anspruch nehmen. Es ist nicht immer leicht die steigenden Kosten mit den Umsätzen und Gewinnen in Einklang zu bringen. Wir konnten aber alle bisher aus den Erträgen der Unternehmungen ohne fremde Hilfe leben. Ich freue mich, daß ich noch immer tatkräftig am Ausbau meines Betriebes mitarbeiten kann, und vor allem, daß das alte Pionier- und Unternehmerblut sowohl bei meinen Söhnen als auch bei meinen Geschwistern - mein Bruder konnte in den Nachkriegsjahren eine derzeit führende Schokoladenfabrik aufbauen und meine Schwester ein Modegeschäft - sich auch in der neuen Heimat bewährt hat. Das Schicksal hat mich mit einer lieben Frau, drei Kindern und sechs Enkelkindern gesegnet. Für meine Leistungen als Funktionär in den wirtschaftlichen Organisationen und in meinem Beruf wurde mir im September 1986 von der Wiener Landesregierung das Goldene Verdienstzeichen des Landes Wien und im Oktober 1986 vom Bundespräsidenten das Goldene

Copyrighted material

Verdienstzeichen der Republik Österreich verliehen. Mir ist bewußt, daß alle meine Leistungen nur möglich waren, weil wir in Österreich als gleichwertige Partner aufgenommen wurden und uns in einem freien, demokratischen Staat wirtschaftlich entfalten konnten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Der Lebenszweck, das Gefühl, daß man gebraucht wird. **Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um?** Ich versuche sie auszubessern. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Zielstrebige Arbeit und Planung. Ich arbeitete um Erfolg zu haben. Ich konnte mich an meinen Ideen immer begeistern. **Welche Rolle spielt Ihre Familie für Sie?** Eine zu wichtige Rolle, ich nahm immer Rücksicht auf die Familie, deswegen war mein Erfolg auch begrenzt. **Haben Sie Anerkennung erfahren und welche Rolle spielt sie für Sie?** Sie ist wichtig, weil man dann noch ehrgeiziger wird. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich delegiere nicht nur, sondern zeige auch eigenen Einsatz. Man muß vorbildhaft agieren, alles können, was die Mitarbeiter können und dennoch einer von ihnen sein. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube aus meinen Genen. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Erfolgreiche Übergabe meines Geschäfte an einen Käufer. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Anfangs sollte man sich überlegen was einem gefällt und sich möglichst in seinem Interessenfeld eine Existenz aufbauen. Man darf sich nichts einreden lassen und man muß sich beherrschen können. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✱ Heinisch Johann

Richtige Logistik bei Personal, Werkzeug und Material sind Grundvoraussetzungen.

● Steckbrief

Beruf: Konzessionierter Gas-Wasserinstallateur und Heizungsbauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gas-, Wasser-, Heizungs-Installationen Heinisch., 1140 Wien, Penzinger Str. 90. Hobbies: Arbeit, Wassersport, Liebe zur Physik und zur Mathematik.

● Karriere

Was war für Ihre Karriere ausschlaggebend? Bei meinem Vater, der Tapezierermeister war, lernte ich bereits als Kind die Freude an der praktischen Arbeit. Wie schön es ist, eine Arbeit durchzuführen und sie fertig zu übergeben. Nach abgeschlossener AHS begann ein Studium der Elekrotechnik. Dabei wurde mir deutlich bewußt, daß mein Interesse nicht bei der theoretischen Ausbildung sondern bei der praktischen Arbeit liegt. Es folgten zwei Jahre als Installationsgehilfe und ich absolvierte die Lehrabschlußprüfung im 2. Bildungsweg. Innerhalb der Firma übernahm ich meist schwierige Aufgaben. Das bedeutete Spaß, weil ich mein Wissen und Können einsetzen konnte. Die Meisterprüfung legte ich schon mit dem Gedanken ab, mich eventuell einmal selbständig zu machen, oder zumindest um beruflich weiterzukommen. Anschließend wurde ich zwar Einsatzleiter des Services, wurde aber auf Grund von Einsparungsmaßnahmen schließlich gekündigt. Der Weg in die Selbständigkeit 1995 war die Alternative.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Erreichung von Zielen, die ich mir selbst stecke, unabhängig von der Bewertung anderer. **Was ist für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Notwendige Schritte festzulegen, zu planen und durchzuführen. Dazu gehört die Möglichkeit zu schaffen, die richtige Anzahl an ausgebildetem Personal und entsprechendem Werkzeug, sowie Material zur rechten Zeit am richtigen Ort zur Verfügung zu haben. Wichtig ist auch eine klare Aufgabenstellung, bzw. Definition der Arbeit, die ich mit dem Kunden erarbeite. Das gelieferte Produkt muß in Ordnung sein, um zufriedene Kunden, die die beste Werbung sind, zu erhalten. Freundliches, höfliches Benehmen der gesamten Firmenmitarbeiter im Umgang mit den Kunden ist sehr wesentlich. Auch das Bestreben Menschen zu helfen ist wichtig, dies ist für einen langfristigen Erfolg nötig. Flexibilität den Kundenwünschen gegenüber zu zeigen, bei Problemlösungen kreativ zu sein und das Erkennen von eventuell falschen Zielen und deren Neuformulierung sind die übrigen Faktoren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Fundiertes fachliches Können, guter Kundenkontakt, Verständnis für deren Problemen, Spaß an der Arbeit und die Freude am Umgang mit Menschen. Der Kunde muß sich seiner Wichtigkeit bewußt sein und ich muß eine gute Organisation innerhalb der Firma schaffen. Dabei spielt meine Frau, die mitarbeitet, eine sehr wichtige Rolle. Sie ist sozusagen der Motor der Firma, bringt Ideen ein und an mir liegt es dann, diese umzusetzen. **Inwieweit spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Ein gutes Team ist wichtig, das heißt, Mitarbeiter die mit Freude die ihnen gestellten Aufgaben in der vorgegebenen Zeit bewältigen und Teamarbeit bei der praktischen Arbeit. Sonstige Entscheidungen laufen hierarchisch ab, weil ich meine Ziele erreichen will und das Personal möglicherweise andere Ziele hat. Die Ziele müssen von mir vorgegeben werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem sehr harmonischen Familienleben. Die Familie gibt mir Kraft und Ruhe.

✱ Heinke Eric Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Hule & Heinke Rechtsanwälte KEG., 1010 Wien, Goldschmiedg. 5. Geboren - Datum, Ort: 1957, Toronto/Kanada. Schöpferische Akte: Gemeinsam mit Partner Dr. Hule: „Schriftsatz im Zivilprozeß", welches als Vorlage alle wesentlichen Klagen, sonstigen verfahrenseinleitenden Schriftsätze, Rechtsmittel und allgemeine Schriftsätze enthält (1997). Mitgliedschaften: Mitglied des Disziplinarrates der Rechtsanwaltskammer Wien. Hobbies: Sportli-

Copyrighted material

che Aktivitäten (Segeln, Golf, Tauchen), ich spiele gern Gitarre und hatte früher eine eigene Band. Seit zwei Jahren ist der größte Teil der Freizeit durch meine Kinder bestimmt.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach Absolvierung einer Hotel- und Gastgewerbelehre in Österreich, Frankreich, Tunesien und der Karibik promovierte ich 1984 an der Wiener Universität. Seit 1988 bin ich in der Liste der Rechtsanwälte der Rechtsanwaltskammer Wien eingetragen. Mein beruflicher Schwerpunkt liegt im Verkehrs-, Familien-, Schadenersatz- und allgemeinen Zivil- und Produkthaftungsgesetz sowie im Versicherungsvertragsrecht. Seit 1996 bin ich Mitglied des Disziplinarrates der Rechtsanwaltskammer Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ein hohes Maß an persönlicher Zufriedenheit zu erreichen, jedoch unter Bedachtnahme eines vernünftigen Verhältnisses zwischen Berufs- und Privatleben. Die Faktoren Freude an der Tätigkeit und Zeit für das Privatleben sind mir sehr wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn man den Zeitraum zwischen Gründung der Kanzlei und jetzt betrachtet, dann spricht das für uns. Wir sind ein Team, dazu gehören Sekretärinnen, Studenten, Konzipienten und alle Anwälte. **Gab es Niederlagen?** Aus meiner Studienzeit habe ich mir einen Satz gemerkt: „Es gewinnt nur der den Prozeß, der den Richter überzeugt und es muß nicht immer der sein, der recht hat". Der Richter ist schließlich auch nur ein Mensch. Ich verliere trotzdem nicht das Vertrauen in den Rechtsstaat. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Ich erledige meine Arbeit gut, das Umfeld und die Rahmenbedingungen passen auch. Somit ergibt sich eine positive Leistung und daraus resultiert Kraft.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Neben der fachlichen Kompetenz haben wir auch Glück gehabt. Wir gewannen einen Prozeß, der uns in weiterer Folge neue Klienten brachte. Wir haben auch alle Klienten halten können, welche wir vom Vorgänger übernahmen.

Welche Fähigkeiten und Eigenschaften sind für den Beruf Rechtsanwalt von Bedeutung? Neben der fachlichen Basis gilt es, die Selbständigkeit im beruflichen Sinn zu erreichen. Ausschlaggebend hiefür sind Einsatzfreude, Flexibilität und Einfühlungsvermögen. Nur ein Klient, welcher sich gut betreut fühlt, ist für den Anwalt ein guter Werbeträger. Aber auch Durchsetzungsvermögen ist eine wesentliche Komponente. Besonders wichtig ist es, mit dem Klienten so zu kommunizieren, daß er versteht, was man meint. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Man sollte Zeit für den beruflichen Alltag aufbringen, jedoch auch bestrebt sein, das Familien- und Privatleben zu pflegen. Wir bringen auch den familiären Teil - in Form von Betriebsausflügen mit den Familienangehörigen - unserer Mitarbeiter und Partner in unserer Kanzlei ein. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Wichtig ist, daß man neben der täglichen Arbeit auch wissenschaftlich tätig ist und publiziert. Dies bringt mich persönlich weiter und schärft den eigenen Geist.

✱ Heinz Gerhard

Einen Teilbereich aufzugeben ist letztlich oft die richtige Entscheidung.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Janauschek & Comp., 1010 Wien, Wollzeile 4. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Hobbies: Tiere (26 Großsittiche, 2 Graupapageien, 7 Katzen, 3 Hunde, Hase, Meerschweinchen, Biotop mit Fischen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Paramente- und Devotionalienhandlung Josef Janauschek besteht bereits seit 1897, der Bruder des Firmengründers war ein Redemtoristen Pater, der derzeit im Seligsprechungsprozeß ist. Meine Eltern hatten einen 1922 gegründeten Stickereibetrieb (Firma Heinz) und übernahmen 1955 die Firma Janauschek. Das Handwerk der Goldperlen- und Kunststickerei und der kaufmännischen Lehre lernte ich im Stickereibetrieb meiner Eltern und führte die beiden Betriebe (Produktion und Handel) gemeinsam mit meinen Eltern, ehe ich 1982 die Firmen selbst übernahm. 1989 schloß ich den Stickereibetrieb, da es in dieser Branche massive Nachwuchsprobleme gibt und die Zukunftschancen für diese Branche in Österreich nicht gerade gut sind. Seither konzentriere wir uns auf den Handel und lassen überwiegend im billigeren Ausland produzieren, bzw. kaufen dort ein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Durch die finanziellen Mittel des Betriebes ein relativ sorgenfreies Leben führen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht wirklich - wäre ich erfolgreich, so hätte ich noch einige Filialen. Ich bin aber zufrieden, ob das erfolgreich ist, weiß ich aber nicht. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Stickerei zu schließen war letztlich eine richtige Entscheidung, so konnte ich mich auf den Handelsbetrieb konzentrieren. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich bin ein beliebter Gesellschaftsmensch. Im Freundeskreis sprechen wir aber nicht über das Geschäft. **Was ist für ihren Erfolg ausschlaggebend?** Den Betrieb übernahm ich von meinem Vater, das ist wesentlich leichter als eine Neugründung - so gesehen kann ich nichts für den Erfolg. Ich versuche das Niveau so zu halten, daß Preis und Leistung stimmen. Wesentlich ist mein Bemühen um den Kunden, um das Kundenservice und -betreuung. Die Geistlichen wollen in ganz Österreich vor Ort betreut werden, daher sind Vertreterbesuche - bei denen wir auch Reparaturen annehmen, wichtig. Das Service, z.B. Hauszustellung, Beratung, etc. ist ein wesentlicher Teil des Erfolges. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die intensive Kundenbetreuung und zwischenmenschliche Gespräche mit den Geistlichen - man muß die Kunden sehr gut kennen und wissen, was sie wirklich brauchen und welche Ansprüche sie stellen. Es ist besser auf ein Geschäft

Copyrighted material

zu verzichten, als um jeden Preis verkaufen zu wollen; dann baut man eine dauerhafte Beziehung mit entsprechenden Folgegeschäften auf. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, der Weg war vorgegeben und ich dachte nie über etwas anderes nach. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Wir haben nur langjährige Mitarbeiter, ohne die vieles nicht gehen würde. Allein kann man nicht alles machen und nur begrenzt agieren. Mitarbeiter müssen auch zufrieden sein und ich denke, das sind sie auch. Ich sehe die Putzfrau als genauso wichtig an, wie die beste Verkäuferin. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Von Mitarbeitern erwarte ich ein nettes, gepflegtes Auftreten, gute Sprache und um von den Kunden akzeptiert zu werden, sollten sie schon ein mittleres, reiferes Alter haben. Ich sehe mich als einen Teil der Mitarbeiter, nicht als Chef. Den Mitarbeitern lasse ich Mitspracherecht, sie können selbständig agieren und wir diskutieren gemeinsam über Probleme. Als Chef bin ich fair und kein Despot. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ein Kunde unzufrieden wäre, wäre das eine Niederlage und spielte eine persönliche Rolle - dann habe ich vielleicht falsch gehandelt. Ich versuche aber von Beginn an Reibungspunkte zu vermeiden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich wohne ruhig und abgelegen am Land mit meinen vielen Tieren, daraus schöpfe ich Kraft. **Ihre Ziele?** Mit 20 Jahren dachte ich daran mehrere Filialen zu eröffnen, aber bei einer Filiale in Eisenstadt hat sich gezeigt, daß das nicht geht. Da ich keine Nachfolger habe, zahlt sich eine Ausweitung nicht aus. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Fallweises Kundenlob und Dankschreiben. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meine Eltern. **Anmerkung zum Erfolg?** Zum Erfolg gehört auch etwas Glück. Viel zu arbeiten nützt nichts, wenn man bei den Kunden nicht ankommt, ihnen z.B. unsympathisch ist - und wenn man nicht erkennt, wo der Fehler liegt.

✱ Heinzl Oliver Mag.

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Admiral Sportwetten., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 117. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1969. Hobbies: Sport, jedoch habe ich dafür zu wenig Zeit.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte 1987 am Bundesgymnasium in Wien und begann danach mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Parallel dazu arbeitete ich bereits im Betrieb (Textilgroßhandel) meines Onkels mit und lernte die berufliche Praxis kennen. Im Laufe der Jahre habe ich meinen Onkel in vielen Bereichen unterstützt und mich weitergebildet. Während des letzten Semesters und kurze Zeit nach dem Studium habe ich den Zivildienst als Altenpfleger absolviert und 1994 mein Studium beendet. Danach erfolgte der Eintritt in die Novomatic (Muttergesellschaft) im Bereich des Controllings, wo ich zweieinhalb Jahre tätig war. Aus persönlichen Gründen wechselte ich zur Österreich-Niederlassung von SAP und war die nächsten sechs Monate in diesem Unternehmen tätig. Ich wurde neuerlich von Novomatic angesprochen und schließlich abgeworben, um als Geschäftsführer der Admiral Sportwetten zu fungieren. Zu dieser Zeit war bereits ein Geschäftsführer (Hr. Tisch) bei Admiral tätig, jedoch aufgrund der raschen Expansion erforderlich, einen zweiten Geschäftsführer einzustellen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Ziele zu erreichen, wobei dies situationsabhängig ist, Durch geradliniges kommunikatives Verhalten und der menschlich sozialen Komponente diese Ziele erreichen. Um erfolgreich zu sein, muß man Visionen umsetzen und fachliche Kompetenz haben. **Gab es Niederlagen?** Bis jetzt noch keine. Kleine Rückschläge hat es jedoch gegeben. Ich versuche alles dafür zu tun, damit keine Niederlagen auftreten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Willen zur Umsetzung, und dem Willen, etwas zu bewegen bzw. zu verbessern. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Voraussetzung für Anerkennung ist das Erreichen von Zielen. Sowohl von Geschäftspartnern als auch von Vorgesetzten kommt Anerkennung, wobei es auch Neider gibt. **Gab es Vorbilder?** Ja, Vorbilder hat es gegeben, auch negative. Anreize von mehreren Menschen gibt es immer wieder. **Wodurch hebt sich Ihr Unternehmen von den Mitbewerbern ab?** Der Unterschied liegt darin, daß unsere Mitarbeiter eine umfangreiche Schulung absolvieren müssen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch dementsprechende Rahmenbedingungen, daß heißt, finanziell und am Arbeitsplatz, welche auch den Vorstellungen von Geschäftsleitung und Mitarbeitern entspricht. Ein ausgeprägtes kommunikatives Verhalten ist ein wesentliches Markmal, um zu motiveren. Wir sehen unsere Mitarbeiter als Bindeglied zwischen Kunden und Unternehmen. **Wie werden Sie vom beruflichen Umfeld gesehen?** Hier gibt es Vor- und Nachteile. Vorteile, da meine Mitarbeiter und ich ungefähr im gleichen Alter sind und somit eine altersspezifische Kommunikation erfolgt. Nachteile liegen besonders bei der Kommunikation mit Außenstehenden, aufgrund meines jungen Alters einerseits und andererseits aufgrund meiner Position im Unternehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aufgrund der Tatsache, was ich bis jetzt erreicht habe, wobei ich meine Visionen noch nicht ganz erfüllt sehe.

✱ Held Gerhard KommR. Dir.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Avanti AG., 1015 Wien, Weihburgg. 31. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1938, Graz. Kinder: Thomas (1965) und Alexander (1976). Eltern: Dipl.-Ing. Raimund und DDr. Margarethe. Mitgliedschaften: Vereinigung der fachmännischen Laienrichter Österreichs. Hobbies: Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Studienzeit (1963), trat ich bei

Copyrighted material

der Firma Shell ein. Ich baute meine Karriere im Rahmen der Firma Shell auf und war von 1963-69 in Kärnten, der Steiermark und im südlichen Burgenland tätig. 1969-77 war ich Chef der Planungsabteilung in Wien. 1977-80 Gebietsdirektor für das gesamte Tankstellengeschäft im Osten Österreichs und von 1980-83 in der Weltzentrale der Shell in Den Haag und London. In diesen drei Jahren habe ich mich mit Erdgas in Europa und Afrika beschäftigt. 1983-91 war ich als Prokurist bei Shell Austria für den ganzen Tankstellenbereich in Österreich verantwortlich. 1991-94 baute ich Shell in Tschechien auf, 1994 und 1995 baute ich die Firma in Slowenien und Kroatien auf. 1995 wurde ich Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortlich für den Tankstellenbereich und die Gründung des Joint Ventures mit Avanti. 1998 wurde ich Geschäftsführer der Shell/Avanti.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg hat viele Väter. Leistungswille und Freude an der Tätigkeit sind Voraussetzungen für Erfolg. Das beginnt allerdings bereits im Elternhaus. Meine Eltern waren sehr erfolgreich. Sie waren erfolgreiche Sportler, Staatsmeister, Studentenweltmeister und Olympiateilnehmer. Für uns drei Kinder war Leistung schon damals eine Komponente, die uns unsere Eltern vorgelebt haben. Statt zum Bauingenieur, so wie es meine Eltern gern gehabt hätten, hat es mich zum Wirtschaftlichen gezogen. Wenn man vorhat Karriere zu machen, ist Leistungswille aber auch Leistungsbereitschaft nötig. Als Sportler ist man eher fähig, dies zu erbringen. Leider sind immer weniger junge Leute dazu bereit, Bürden, die für Erfolg wichtig sind, auf sich zu nehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eine Bedingung für Erfolg ist eine Tätigkeit, die Spaß macht. Dann kommt automatisch der Erfolg. Laufende Weiterbildung, Shell hat dafür sehr viel getan, war ebenso wichtig. Ich war ca. 50 Mal auf internationalen Schulungsveranstaltungen und habe dort wesentliches Rüstzeug zu meinem Basiswissen dazu bekommen. **Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Zu meinem 60. Geburtstag erkannte ich, daß man sich immer auch Freunde außerhalb der Firma suchen und diese Freundschaften pflegen sollte. Wenn man erfolgreich sein will, braucht man drei Komponenten, Verankerung in der Firma mit loyalen Mitarbeitern, den richtigen Ehepartner und den passenden Freundeskreis. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine Reihe von Investitionsentscheidungen haben sich als richtig herausgestellt. Das Auftanken von Tankstellennetzen, das Abschließen von Verträgen mit Raffinieren, usw.. Manchmal war ich mir im Moment der Entscheidung nicht ganz sicher, aber schließlich ist es doch immer wieder gut ausgegangen. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Speziell bei langen Auslandsaufenthalten ist es sehr wichtig einen guten Partner zu haben. Die Frau muß mitspielen, nur dann kann man eine entsprechende Karriere machen. Außerdem bin ich gern und glücklich verheiratet. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vor 30 Jahren teilte man noch jeden für eine bestimmte Arbeit ein. Das hat sich komplett geändert, heute hat bereits jeder Mitarbeiter einen persönlichen Verantwortungsbereich, hat seine Befugnisse und kann sich entsprechend entfalten. Vier Faktoren, auf die ich Wert lege sind, Qualifikation, Teamfähigkeit, Leistungsbereitschaft und Leistungswille. Ziele werden gemeinsam festgelegt und diese Ziele müssen auch erbracht werden. Ich messe meine Mitarbeiter an der Leistung und nicht an der Anzahl der Stunden, die sie in der Firma verbracht haben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man kann Fehler machen, aber man darf den selben Fehler nicht zweimal machen. Ich schaue erst, ob eine Niederlage nicht auch etwas Positives abwirft und dann denke ich darüber nach, was ich tun kann, daß mir dieser Fehler nicht mehr unterläuft. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit. Wenn Arbeit Spaß macht, findet man auch die Kraft dazu. Wichtig ist auch die Gesundheit. Wenn man sich nicht wohl fühlt, kann man auch keine Leistung bringen und dafür muß man aktiv etwas tun. **Ihre Ziele?** So lange mir die Arbeit Spaß bereitet, werde ich weiterarbeiten. Ich möchte auch das Leben genießen und bei mir gehört Arbeit zum Genießen und Leben dazu.

Haben Sie Anerkennung erhalten? Jeder Mensch braucht Anerkennung, sei es aus der Familie oder von Freunden. Ohne Anerkennung wird man auch nicht in der Lage sein, gute Leistungen zu vollbringen. Jede Anerkennung ist Ansporn die Leistung noch mehr zu verbessern. **Ihre Vorbilder?** Meine Vorbilder sind meine Eltern. Sie haben uns immer vorgezeigt, wie man mit Leistungen zu Erfolg kommt. Die sonst üblichen Vorbilder wechseln dauernd. **Welche Ratschläge möchten Sie jungen Leuten geben?** Jeder soll überlegen, ob seine angestrebte Berufslaufbahn auch wirklich seinen Neigungen entspricht. Was man nicht tun sollte ist, auf die (Arbeits-)Zeit schauen. Der Beruf sollte Spaß bereiten.

✱ Hemmer Richard

● Steckbrief

Beruf: Beamter der PTA und Bürgermeister der Stadt Bruck/Leitha. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Post und Telekom Austria., 2460 Bruck/Leitha, Hauptpl. 16. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1953. Familienstand: Verheiratet mit Viktoria. Kinder: Martin und Viktoria. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1972 begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, das ich jedoch nicht abschloß. Seit 1973 bin ich bei der PTA beschäftigt und derzeit Leiter der größten Postbetriebsdienststelle Österreichs am Südbahnhof in Wien mit 1.800 Mitarbeitern. Seit 1990 bin ich Bürgermeister der Stadt Bruck/Leitha.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Aus meiner Sicht verstehe ich darunter die Zufriedenheit und den Erfolg, in meiner Heimatstadt Bruck Positives erreicht zu haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil sich in den vergangenen neun Jahren nachweislich und nachvollziehbar einiges in der Stadt Bruck ereignet hat. Als Quereinsteiger habe ich beide Wahlen erfolgreich geschlagen und bekomme oft positives Feedback von den Bürgern. **In welchen Situationen haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Typisch für die Entscheidungsfindung, wie ich sie pflege, ist unsere Stadterneuerung. Seit drei Jahren befasse ich mich intensiv mit der Stadtentwicklung, der Belebung der historischen Stadt und positiven Änderungen. Die Entwicklung der Gemeinde zeigt sich durch den neuen Bebauungsplan und das Stadtentwicklungskonzept. **Wie werden Sie von Familie, Mitarbeitern und Freunden gesehen?** Bei meinen politischen Mitstreitern lege ich viel Wert darauf, als erfolgreich gesehen zu werden. In meiner Familie werde ich sehr kritisch beobachtet, was mir auch wichtig ist. Es gibt kaum Lobhudelei, eher wird mir ein Spiegel vorgehalten. **Was war für Ihren Erfolg bei der PTA ausschlaggebend?** In meiner privat-beruflichen Position ist mir folgendes zugute gekommen: Ich hatte ein umfangreiches, breitgefächertes Fachwissen, da ich auch in meiner Jugend als sogenannter Springer unterwegs war. Vor rund 10 Jahren stieg ich auf Umleitung, Spedition und Logistik um und faßte in diesen Bereichen schnell fuß. Mit etwas Glück bekam ich innerhalb kürzester Zeit die Chance, die große PTA-Dienststelle zu übernehmen.

Welche Rolle spielt die Familie? Die Familie ist mir sehr wichtig. Die wenige Zeit, die mir zur Verfügung steht, verbringe ich gerne mit ihnen. Meine Tochter hat mich schon immer zu allen öffentlichen Auftritten begleitet. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig ist die fachliche Qualifikation, und der Bewerber sollte möglichst selbständig sein und in seinem Verantwortungsbereich autonom agieren. Er/Sie sollte auch ein gewisses Maß an Loyalität haben, sodaß sich eine Vertrauensbasis entwickeln kann.

Welche Rolle spielen Niederlagen? Natürlich gab es Niederlagen, jedoch noch keine gravierenden. Zuerst analysiere ich Niederlagen, dann suche ich nach Hintergründen, um künftig besser handeln zu können. Ich versuche daraus meine persönlichen Lehren zu ziehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich beziehe meine Kraft aus dem persönlichen Feedback der Bevölkerung, wie beispielsweise dem Sieg bei einer Wahl. Auch aus meinem Lebensstil gewinne ich Kraft. Darunter verstehe ich die richtige Ernährung genauso wie persönliche körperliche Fitneß. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Für das Jahr 1999 habe ich mir vorgenommen, meine Position als Bürgermeister so lange und gut wahrzunehmen, wie es meine körperliche und geistige Kraft zulassen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Manchmal sind es persönliche Gespräche, oft nur einige Zeilen von Bürgern, die mich freuen. **Leben Sie nach einem Motto, oder haben Sie ein Vorbild?** Nach der Matura habe ich vieles erlebt, war politisch aktiv und habe auch demonstriert. Dabei habe ich Bundeskanzler Kreisky kennengelernt, der mich sehr beeindruckte.

Welchen Ratschlag würden Sie gerne weitergeben? Die heutige Jugend ist, verglichen mit meiner Jugend, etwas zu unpolitisch.

✱ Herrdegen Peter

Durchhalten und sich nicht entmutigen lassen. Speziell in neuen Nischen!

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Grafiker. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1970, Mödling. Eltern: Hans und Christine. Hobbies: Grafik.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater, der lange in der Textilbranche tätig war, machte sich mit ca. 45 Jahren selbständig, und ich mußte keine Überzeugungsarbeit leisten, um ihn von meinem Wunsch, mich selbständig zu machen, zu überzeugen. Ursprünglich wollte ich meine Ausbildung an der Grafischen Lehr- und Versuchsanstalt machen, weil mich Grafik immer interessierte. Es war nicht möglich und als Alternative erwies sich die HTL in Mödling, wo ich mir den kreativsten Bereich, nämlich Innenausbau und Möbelbau aussuchte. Nach deren Abschluß versuchte ich Arbeit als Grafiker zu bekommen, stellte aber fest, daß es ohne schulische Ausbildung sehr schwer war. In der HTL wurden wir von Architekten unterrichtet, und ich merkte, daß ihnen die Zeit fehlte, Projekte grafisch zu gestalten, um sie den Kunden schmackhaft zu machen. Ich kaufte mir eine entsprechende Software, bildete mich in diesem Bereich aus und fing 1996 an, mit Architekten Kontakte zu knüpfen und meine Dienstleistungen anzubieten. **Hat es sofort funktioniert?** Nein, zu Beginn hat gar nichts funktioniert. Wenn ich auf 500 Bewerbungen zwei Antworten bekam, dann war das viel. Als Selbständiger muß man aber rechnen, daß es nicht möglich ist, von heute auf morgen erfolgreich zu sein. Man muß viel Geduld und Optimismus besitzen, um die Sache weiter zu machen. Mit der Zeit ist es mir gelungen, drei bis vier fixe Kunden zu gewinnen, von denen immer Nachfolgeprojekte kamen, und das war mein erstes Erfolgszeichen. Dadurch wird das Bewußtsein gestärkt, man wird selbstsicherer.

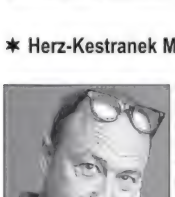
● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe eine Marktnische gefunden und war wahrscheinlich einer der Ersten, der als Grafiker im Bereich der Architektur zu arbeiten begann. Wichtig ist das Durchhaltevermögen, das heißt man darf sich nicht entmutigen lassen und soll den Beginn als Lernprozeß betrachten. In der HTL spricht man nicht über den zukünftigen Beruf oder die selbständige Tätigkeit; das muß man alles nachholen. Ich hatte Glück, daß mein Vater mich teilweise mit diesem Wissen wappnete. Was aber bei der Ausbildung wichtig war, kann ich jetzt als leistungsorientieres Denken definieren. Wir haben ge-

Copyrighted material

lernt, unter Zeitdruck zu arbeiten, was mir später zugute kam. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, daß meine Kreativität anerkannt wird, daß meine Kunden Vertrauen zu mir haben und mir bei meiner Arbeit einen gewissen Freiraum lassen. Erfolg heißt für mich, in der Branche etabliert zu sein. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Anerkennung von Kunden. Wenn der Kunde wieder kommt, bedeutet dies für mich, daß er mit meiner Arbeit zufrieden ist. Erfolg kann man nur ab dem zweiten Auftrag bei dem gleichen Kunden messen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Meine Eltern haben mir geholfen, mich zu entwickeln und selbständig zu agieren. Ich habe eine Freundin und kann mir vorstellen, daß ich in Zukunft meine eigene Familie gründe. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich löse sie. Eine Problemlösung ist auch ein Lernprozeß. Meine Devise lautet, daß man den gleichen Fehler nur einmal machen darf. **Ihre Ziele?** Ich möchte mich weiter kreativ entwickeln, möchte im Leben etwas schaffen und mich mit meiner Einzigartigkeit identifizieren können. Wichtig ist für mich, die Architekturgrafik „salonfähig" zu machen und meine Projekte immer verkaufsförderlicher aufzubereiten.

✶ Herz-Kestranek Miguel



● Steckbrief

Beruf: Schauspieler und Autor. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1948, St. Gallen (Schweiz). Kinder: Theresa (1971). Eltern: Stefan und Liselotte. Schöpferische Akte: „O käms auf mich nicht an - Theodor Kramer, ein Lebensbild" (1988, Hg.), „Gereimte Sammelschüttler" (1995), „also hab ich nur mich selbst - Stationen eines großbürgerlichen Emigranten 1938-1945" (1996) „Mit éjzes bin ich versehen - Erlebtes, Erdachtes und Erlachtes" (1998), „Wiener Weihnachtslegenden von Georg Terramare" (1998, Hg.), „Mir zugeschüttelt" (1999, Hg.). Mitgliedschaften: Gründer (1993) und Präsident (bis 1996) des Verbandes Österreichischer Filmschauspieler, Mitglied des Österreichischen P.E.N. Club.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Als chronisch fauler und schlimmer und daher schlechter Schüler, schaffte ich nach meiner „Strafversetzung" nach Ried im Innkreis mit zweijähriger Verspätung die Matura. Obwohl sich verschiedene Begabungen wie Malen, Zeichnen, Schreiben schon in der Schule zeigten, wollte ich immer schon Schauspieler werden, ohne allerdings zu wissen, was dieser Beruf alles mit sich bringt. Nach dem Reinhardtseminar wurde ich ans Burgtheater engagiert, das ich nach einem Jahr freiwillig wieder verließ. Auch vom Theater in Graz ging ich nach eineinhalb Jahren wieder weg und bekam bald darauf ein Engagement am Wiener Theater in der Josefstadt. Dort wurde nach etwa sechs Jahren mein Vertrag nicht mehr verlängert und ich stand vor dem Nichts. Ich begann mit Soloabenden und gleichzeitig fing meine TV-Karriere an, wo ich bis heute mehr als hundert, zum Teil internationale Rollen spielte. Der Durchbruch in Österreich war der „Magister Liguster" in der TV-Serie „Familie Merian" und etwas später wurde ich zum beliebtesten Tatortkommissar Österreichs gewählt. 1987 mietete ich auf eigene Kosten und Risiko das Theater in der Josefstadt für eine Lesung, war ausverkauft und das war der Schritt zu meinen Soloabenden in großen Sälen. Kurz darauf kehrte ich als Gast an die Josefstadt zurück und spielte Schnitzlers „Anatol". Gleichzeitig machte ich an diesem Theater verschiedene Programme, so etwa zu Silvester und Neujahr, wo ich innerhalb nicht einmal eines Tages drei ausverkaufte Solo-Vorstellungen hatte. Meine „Lachertorten mit Noten" mit Chansons, Couplets und Texten wurde vom Fernsehen aufgezeichnet und erschienen bei Ariola als Video und CD, Solotourneen führten mich nach Israel, wo ich nebenbei einen Film über österreichische jüdische Emigranten drehte. Inzwischen hatte sich meine Haupttätigkeit fast ausschließlich nach Deutschland verlagert und meine Bücher begannen zu erscheinen. Als freiberuflich Tätiger ohne Netz, arbeite ich nun seit fast 20 Jahren von heute auf morgen, das heißt ohne sicheres Einkommen und ohne Kranken- und Pensionsversicherung, versuche ich die Balance zu halten zwischen Mut zum Neuen und dem Verlaß auf Bewährtes. Im Winter 1999 versuchte ich ein neues Metier, das Musical, und spielte den Professor Higgins in „My fair lady" im Theater in Baden und nahm vier Lese-CD`s auf.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren speziellen Erfolg aus? Man sollte sich selbst erkennen, um seinen Weg finden zu können. Das ist aus meiner Sicht die Voraussetzung für den Erfolg, denn nur dann bin ich frei und kann mich weiterentwickeln. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Als reifer und bewußter Mensch zu sterben. **Und Ihr beruflicher Erfolg?** In Österreich, speziell in Wien zählen Protektion mehr als persönliche Fähigkeit. Seilschaften mehr als persönliche Leistung. Meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich ohne jegliche Protektionen oder Verbindungen erreicht habe, wo ich heute stehe, daß ich nichts und niemandem verpflichtet bin oder dankbar sein muß und mich ruhigen Gewissens in den Spiegel schauen kann. **Was bedeutet ein Mißerfolg?** Wenn ich aus Bosheit, Neid oder Schlamperei verhindert werde. **Wie gehen Sie damit um?** Ich habe gelernt zu verstehen, daß alles was geschieht in einem höheren Sinn auf mich selbst zurückzuführen ist, daß alles seinen Sinn hat, auch wenn man diesen vorerst meist nicht erkennt. **Was ist Ihr größter Erfolg?** Meine größten Erfolge sehe ich darin, daß ich mein oft schweres Schicksal immer wieder meistern konnte und daß ich mir bei der Erziehung meiner Tochter nichts vorwerfen muß. Sie ist ein anständiger Mensch geworden und wir sind sehr verbunden und offen miteinander. **Welche Art der Anerkennung ist wichtig für Sie?** Wenn man mir meine Vielseitigkeit nicht vorwirft, sondern die Qualität in den einzelnen Sparten anerkennt und ich auf Grund dieser die Gelegenheit bekomme,

zu arbeiten. **Leben Sie nach einem Motto?** Nein, aber ich bin für jedes offen.

✶ Herzog Thomas Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Direktor. Tätig bei: Wirtschaftsuniversität Wien., 1090 Wien, Augasse 2-6. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1952. Familienstand: Gerlinde. Eltern: Leopold und Elfriede. Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Beiträge.

● Karriere

Was waren für Sie die wichtigsten Schritte Ihrer Karriere? Humanistisches Gymnasium Linz 1962-70, danach Betriebswirtschaft und Jusstudium 1970-75, 1975 Promotion. 1976 war ich Assistent am Institut f. Staats- und Verwaltungsrecht an der Uni Wien. 1978 wurde ich Mitglied des Verfassungsdienstes im Bundeskanzleramt. Ab 1982 arbeitete ich im Handelsministerium und ging 1983 zum Verlag Manz und RDB (Rechtsdatenbank) GmbH & Co. KG, 1985 wurde ich Geschäftsführer der RDB. Ab 1991 war ich als Geschäftsführer der Firma HOBEX GmbH (Entwichklung eines alternativen Zahlungssystems für den Hotelerie- und Gastronomiebereich) tätig. 1993 wurde ich Direktor des administrativen Bereich der Wirtschaftsuniversität Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Visionen zu haben, an diese zu glauben und sie auch zu leben, das heißt: mit Bauch, Herz und Verstand sich für diese Visionen einzusetzen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit, Mut sich zu engagieren und ausgetretene Pfade zu verlassen, schnelle Auffassungsgabe sowie vernetztes Denken (Dinge im Zusammenhang sehen können). **Was meinen Ihre Freunde war ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit. **Und was meinen Ihre Mitarbeiter?** Mut und Engagement. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn meine Partner mit unsauberen Mitteln agieren, und wenn es nicht gelingt, Leistungen und die Notwendigkeit zu Veränderungen den Betroffenen transparent zu machen und daraus dann Widerstände entstehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Erstaunen-Schrecksekunde-Analyse-neue Strategien. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch regelmäßige Regenerationsphasen, durch die sehr gute Partnerschaft mit meiner Frau und dadurch, daß ich mich öfters gedanklich mit anderen Dingen beschäftige. **Haben Sie Vorbilder?** Dr. Stadler (Abteilungsleiter im Bundeskanzleramt) - er lehrte mich, Mitarbeitern zu vertrauen, ihnen auch freie Hand zu lassen und daß das Ergebnis wichtig ist und nicht die Erfüllung von bürokratisch kleinlichen Vorschriften.

✶ Hesoun Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Feinwerktechnik, Manager. Funktion: Vorsitzender des Vorstandes. Tätig bei: PORR Umwelttechnik AG., 1031 Wien, Kelsenstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 15. Februar 1960, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Benedikt (1987). Eltern: Edith und Ferdinand. Mitgliedschaften: Vorsitzender des Aufsichtsrates der SD AG.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der HTL 1981 ging ich nach Deutschland, wo ich bis 1986 bei der Kraftwerk Union AG arbeitete und für verfahrenstechnische Inbetriebssetzung und maschintechnische Bauleitung in Kernkraftwerken und thermischen Kraftwerken zuständig war. Ich wollte mich von allen Beziehungen und Einflüssen unabhängig machen und eine größere Perspektive gewinnen. Ich lernte durchzukommen und selbständig Entscheidungen zu treffen. Der Aufenthalt in Deutschland brachte mir auch einen tiefen Einblick in die internationale wirtschaftliche Entwicklung . 1982 kehrte ich aus familiären Gründen nach Österreich zurück und bekam eine Stelle bei den Donaukraftwerken. Dort sollte ich im Herbst anfangen. Da ich aber bereits im April in Wien war, fing ich bei der PORR Umwelttechnik AG im Planungsbereich mit Schwerpunkt Ostblockländer (Polen und Tschechien) zu arbeiten an. Dieser Übergang vom technischen zum wirtschaftlichen Bereich war für mich sehr wichtig. Bei den DKW erkannte ich, daß ich für diese Tätigkeit nicht geschaffen war und folgte dem Ruf, zurück zu PORR zu kommen. Bei diesem Konzern imponierte mir einiges, unter anderem die Möglichkeit, leistungsorientiert zu arbeiten. Jede Firma hat sein eigenes „Biotop". Bei PORR war die Entwicklung sehr dynamisch, und der Generaldirektor förderte Leute unabhängig von ihrem Alter , wenn sie gute Leistungen brachten. Das motivierte mich sehr, und durch meinen großen Einsatz und die passenden Rahmenbedingungen arbeitete ich mich schnell hinauf. 1989 wurde Umwelttechnik Wien (eine 100-prozentige Tochter von PORR) gegründet. Ich stieg als Assistent der Geschäftsleitung ein und baute diesen neuen Bereich mit auf. Diese Betätigung liegt mir sehr, da ich mein technisches Wissen und meine wirtschaftliche Erfahrung einsetzen und mich dadurch profilieren kann.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Zum Erfolg gehören: Das Glück, in ein Umfeld zu kommen, in dem man einen Vorgesetzten hat, der sich mit den Fähigkeiten seiner Mitarbeiter auseinandersetzt und sie nach Leistungen fördert. Persönliches Interesse am Umfeld. Die Konsequenz bei der Überwindung der eigenen Natur, wenn es darum geht, sich für den unsicheren Weg zu entscheiden - wenn man darin einen Sinn erkennt. Die Fähigkeit, das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen, damit sie sich optimal für das Unternehmen einsetzen und mit ihrem Wissen und Können zum gemeinsamen Erfolg beitragen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit Gestaltungsmög-

lichkeiten, bei der man die Verantwortung für die Umsetzung der eigenen Ideen tragen muß. Ich bin dann erfolgreich, wenn ich meine Mitarbeiter so lenken kann, daß sie sich in einem Team glücklich fühlen. Es ist angenehm, wenn die Entlohnung der Tätigkeit gerecht wird, aber ab einer gewissen Höhe spielt sie für mich keine wichtige Rolle mehr. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist meine Rückzugssphäre, in der ich mich geistig und körperlich entspannen und nach einem anstrengenden Tag zu meinem Wohlbefinden zurückfinden kann. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Die wichtigste Anerkennung bekomme ich, wenn meine Mitarbeiter spontan zu mir kommen und die Lösung eines unangenehmen Problems mit mir abstimmen. Das ist für mich ein Zeichen des Vertrauens, ein sehr positives Feedback.

✱ Hickersberger Josef

● Steckbrief

Beruf: Fußballtrainer. Funktion: Angestellter. Tätig bei: Arab Contractors/ Kairo., Kairo/Ägypten. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1948, Amstetten. Familienstand: Renate. Kinder: Michaela und Thomas. Schöpferische Akte: Kolumnist für „Die Presse" bei der Fußball-WM 1978, „Kurier", für die „Kronen Zeitung" bei der WM 1998, Co-Kommentator und Analytiker für den ORF, Sportredakteur für den Teletext beim ORF. Hobbies: Fußball, Spiele, Schach, Lesen, Golf, Skifahren.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon in der Schulzeit spielte ich bei ASK Amstetten in der Jugend- und Juniorenmannschaft und wurde mit 15 Jahren in der Kampfmannschaft aufgestellt. Nach der Matura ging ich nach Wien, bekam einen Vertrag bei Austria Wien und arbeitete noch 2 Jahre nebenbei bei Stroh als Tankstellenkontrollor. Nach dem Bundesheer studierte ich 2 Semester Jus und machte 2 Jahre ein Sportstudium. 1972 ging ich für 6 Jahre in die Deutsche Bundesliga, kam 1978 wieder nach Österreich und spielte je 2 Jahre bei Wacker Innsbruck und Rapid Wien. Während dieser Zeit machte ich auch die Trainerausbildung, war für eine Saison Trainer bei Casino Baden und anschließend Spielertrainer in verschiedenen Vereinen. Mitte der 80er war ich außerdem 4 Jahre lang in der Sportredaktion des ORF für den Teletext zuständig und wurde 1987 Assistent des Teamchefs vom ÖFB (Verantwortlicher für die Unter 21 Mannschaft), 1988-90 war ich Teamchef und österreichischer Bundestrainer. Nach einer Niederlage gegen die Faröer-Inseln trat ich zurück, und war ein Jahr Trainer bei Fortuna Düsseldorf. Anfang der 90er war ich Instruktor der FIFA für Trainerfortbildungskurse, in der UEFA in der Kommission für die Champion League und 1 Jahr Trainer bei Austria Wien. 1995 ging ich nach Bahrein und war dort 2 Jahre Trainer und Teamchef der Nationalmannschaft, nun bin ich seit einem Jahr Trainer in Kairo.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Gesteckte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Phasenweise ja, manchmal aber auch nicht. Ich bin aber mit dem Erreichten zufrieden. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Zeitweise, das hängt mit meiner Tätigkeit zusammen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Umfangreiche Schulbildung, denn Maturanten waren als Fußballer eher die Ausnahme. Ich habe auch nicht immer nur als Fußballer gearbeitet, sondern geschrieben und beim ORF gearbeitet. Damit habe ich den Beruf von verschieden Perspektiven aus kennengelernt. Kontaktfreudigkeit und richtiger Menschenumgang, Menschenführungsqualitäten, Teamfähigkeit. Ich habe auch die Gelassenheit, Erfolg einfach gestehen zu lassen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Fachwissen, ständige Weiterbildung, immer auf dem neuesten Stand zu sein. Man braucht umfassendes Wissen nicht nur bezüglich Trainingsmethoden, sondern auch in Bereichen wie Ernährung, Psychologie, Sportmedizin, etc. Ich kann auch mein Hobby ausüben und werde dafür bezahlt. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Als Trainer ist man natürlich von den Spielern abhängig. **Haben Sie Vorbilder?** Pele, er war der Beste und ein Vorbild an Fairneß und Ausstrahlung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Bei Siegen hat man mediale Anerkennung, bei Niederlagen natürlich Kritik. Vom Land Niederösterreich bekam ich eine Medaille für besondere Verdienste, aber die größte Anerkennung ist die finanzielle Entlohnung und wenn ein Vertrag angeboten wird. **Kennen Sie Niederlagen?** Es gibt keine erfolgreichen Menschen, die nicht auch Niederlagen einstecken mußten. Niederlagen sind Mist, auf dem neue Erfolge gut gedeihen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche die Ursachen herauszufinden und beginne mit der Analyse bei mir selbst. Dann kann man unter besseren Voraussetzungen wieder neu beginnen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn ich arbeite, gebe ich 100% mein Bestes und konzentriere mich - wenn ich nichts mache, dann mache ich auch wirklich nichts. Ich kann gut abschalten. **Ihre Ziele?** Meinen Beruf noch 5 Jahre bestmöglichst zu machen. Ihr Erfolgsrezept? Früher wollte ich alles perfekt machen, aber darunter leidet die Effektivität. Mit Perfektionismus vergeudet man zuviel Zeit und man wird mit seiner Arbeit nicht fertig. Ein Ratschlag zum Erfolg? Man muß dem Erfolg eine Chance geben und ein gewisses Risiko eingehen. Als Fußballer hat man ja üblicherweise keine Berufausbildung. Mman weiß nicht, wie lange man den Beruf ausüben kann und was man nach seiner aktiven Zeit machen wird.

✱ Hierzenberger Klaus

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: KSV., 1010 Wien, Zelinkag. 10. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1938, Wien. Familienstand: Christine. Kinder: Cornelia und Petra. Eltern: Raimund und Magda. Hobbies: Tennis, Joggen, Lesen und Schachspielen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1944

Copyrighted material

Schuleintritt, 1948 Gymnasium, HAK, 3 Jahre Bankkaufmann. 1960 Einstieg beim KSV, 1962-72 Insolvenzabteilung und seit 1979 Leiter dieser. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Beirats- und Aufsichtsratsfunktionen: ÖID-Österreichischer Inkasso-Dienst, Intercredit Information Holding, AVS Betriebsorganisation, SCORE Consulting GmbH, KSV-Datenverarbeitung GmbH, KSV-Marketing Service GmbH und CRIF Servizi s.r.l.c..

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Sich mit Engagement hohe Ziele zu stecken und trotzdem Spaß an seiner Arbeit zu haben; die täglichen Anforderungen des Jobs mit Ideenreichtum und Kreativität zu bewältigen. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Es gibt keine Niederlagen. Aus Rückschlägen zu lernen gehört mit zum Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich lese und kommuniziere viel, ich habe noch immer eine unbändige Neugierde, neue Dinge kennenzulernen. **Bedeutung der Familie?** Familie bedeutet für mich seit jeher Zusammenhalt und Unterstützung. Ich habe daher auch lange Zeit im elterlichen Betrieb (Gasthaus) mitgearbeitet. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt kein Patentrezept für Erfolg. Unternehmer können nur überleben, wenn sie Strategien für die Zukunft entwickeln. Unabdingbare Voraussetzungen für unternehmerischen Erfolg: Pioniergeist, Entscheidungsfreude, Mut und globale Ausrichtung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Andere zu motivieren, Kommunikation nach innen und außen, möglicherweise auch meine Direktheit, Mut zu internationaler Kooperation. **Was sagen Ihre Mitarbeiter sind die Gründe Ihres Erfolges?** Ich gebe ihnen das Gefühl, unentbehrlich zu sein. Selbständigkeit und Eigenverantwortlichkeit in den Entscheidungen motivieren und stärken die Bindung an das Unternehmen.

✱ Higer Emilie

● Steckbrief

Beruf: Gastronomiefachfrau. Funktion: Gschf. Assistentin. Tätig bei: Rosenberger Restaurant BetriebsgmbH. & Co. KG., 1010 Wien, Maysederg. 2/Ecke Kärntnerstraße. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1960, St. Pölten. Schöpferische Akte: Firmeninterne Publikationen, Interviews im Radio und TV. Hobbies: Reisen, Lesen, Handarbeiten, Theater, Essen gehen, Schwimmen, Sauna.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Absolvierung der zweijährigen Fachschule für Fremdenverkehr, folgte ein Praxisteil im Service. Nach einem achtjährigen Zigeunerleben in Salzburg und Tirol wurde ich 1984 in der Autobahnraststätte Rosenberger St. Pölten als Serviererin tätig und bekam die Möglichkeit, auch in andere Rosenbergerbetriebe hineinzuschnuppern. 1987 absolvierte ich die Ausbildung zur Serviceleitung und übernahm die heutige Position. 1990 erfuhr ich, daß Rosenberger im Zuge der Weltausstellung in Spanien tätig werden würde. Mein Interesse daran war sehr hoch - 1992 bekam ich die Zusage, bei diesem Projekt tätig sein zu dürfen. In der Zwischenzeit nahm ich an Intensivausbildungen im Bereich Reklamation, Mitarbeiterbetreuung und Shopleiter teil, lernte Spanisch und flog schließlich nach Sevilla. Dieser Aufenthalt prägte mich in Bezug auf meine Lebenseinstellung sehr - ich fühlte mich in Spanien sehr wohl. Als ich nach Österreich zurückkam, machte ich die Marktassistentinnenausbildung in der warmen und kalten Küche sowie in der Bäckerei und sammelte Praxiserfahrung. Es war mir bewußt, daß mein nächstes Betätigungsfeld in der Assistenz des Tagesbereiches in Völkermarkt sein würde. Im Mai 1995 kam ich an die Baustelle, gestaltete die Restauranteröffnung, schulte Abteilungsleiter ein und baute somit diesen Betrieb auf. Ab 1994 begann ich mit Herrn Rosenberger einheitliche Standards für die Rosenberger Motels auszuarbeiten und ein Handbuch zu schreiben. Zu diesem Zeitpunkt schulte ich zehn neue Mitarbeiter, wie Geschäfts- und Abteilungsleiter für den Hotel- und Seminarbereich, ein. Es bedeutete für mich die totale Herausforderung, anderes kennenzulernen, das zwar möglichst einfach, aber effizient für den Gast sein sollte. Eine weitere Herausforderung ist es, auch für die Mitarbeiter ein Konzept zu finden. Meine Tätigkeit beinhaltete auch die Vertretung der Geschäftsleitung. Am 1. Jänner 1998 wurde ich als Geschäftsführer-Assistentin für den Marktbereich tätig, mache aber in der Zwischenzeit im Haus einfach alles. Die Faszination für mich ist, alle Abteilungen von der Pike auf zu kennen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften wie Ehrgeiz, Ausdauer - auch bei Mehrdienstleistungen -, Vielseitigkeit. Sehr wesentlich sind positives Denken, sowie der Glaube an mich selbst - Grundvoraussetzungen für meinen Erfolg. Ich spreche auch von neuem Denken am Arbeitsplatz - das hat für mich viel mit „sich etwas zutrauen" und dem damit verbundenen Probieren zu tun. Kommunikative Fähigkeiten sind eine meiner weiteren Grundvoraussetzungen, die mit Verhandlungsgeschick und emotionaler Kompetenz verbunden sind. Weiter schätze ich MitarbeiterInnen als eigenständige Menschen, egal welche Position sie einnehmen.

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg liegt für mich in den kleinen Dingen des Lebens. **Ihre Ziele?** Ich will gut sein und Spaß haben - mich einfach wohlfühlen in der Umgebung, in der ich mich bewege.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Kraft schöpfe ich aus der Familie, einem netten Freundeskreis und aus dem guten Klima am Arbeitsplatz - hiezu sind Selbst- und Fremdmotivation ausschlaggebend.

Ihr Erfolgsrezept? Der Mensch und sein soziales Umfeld sind für die Erreichung der Ziele und der Entwicklung der Leitphilosophie von entscheidender Bedeutung. Wer Erfolg haben möchte, braucht die richtige Vorgehensweise und Voraussetzungen, wie eine fundierte Ausbildung, Auslandserfahrung - damit verbunden Sprachkenntnisse - und dann die Entscheidung für einen Bereich, der Spaß macht. Ziele realistisch stekken, um Zufriedenheit zu erleben, und die Bereitschaft, sich für die Firma einzusetzen. **Ihr Motto?** Alle meine Tätigkeiten mit Freude ausführen.

Copyrighted material

✶ Hill Othmar Emanuel Dr.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftspsychologe und Managementberater. Funktion: Leiter. Tätig bei: Hill International, Beratungsgruppe für Human Ressource Management., 1030 Wien, Fasang. 20. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1948, Loosdorf. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth Layser-Hill. Kinder: Franz und Karoline. Schöpferische Akte: „Das Mittelmäßigkeitskartell" (1994), „PR in eigener Sache" (1994), diverse Artikel in Tageszeitungen und Wirtschaftsmagazinen zu den Themenbereichen Ausbildung, Karriereplanung, Eignungsdiagnostik, Expansion in Reformstaaten, interkulturelles Management, etc.. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied und Experte für Osteuropa beim ICE (Internationales Kooperationsbüro Wien), Internationaler Beobachter im Auftrag des Berufsverbandes Österreichischer Psychologen beim EAWOP (European Association of Work and Organizational Psychology), Vorsitzender der Sektion Wirtschaftspsychologie beim BÖP (Berufsverband Österreichischer Psychologen). Hobbies: Wandern und Akkordeon spielen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer kaufmännischen Familie und wir haben eine Fabrik am Land gehabt. Ich war kein guter Schüler, hielt trotzdem bis zur Matura durch. Aufgrund meiner Liaison mit einer Arbeiterin mußte ich das Elternhaus verlassen und ging nach Wien, wo ich im Jahr 1970 bei Dr. Georg Fischhof Unternehmensberatung startete. Damals war der Beruf des Betriebspsychologen in Österreich fast nicht bekannt und Dr. Fischhof war eigentlich der Pionier in der Branche. Bald kam ich zur Erkenntnis, daß diese Branche mich interessierte und daß meine berufliche Zukunft hier lag. Dann bin ich den Weg konsequent gegangen und habe meine ganze Energie auf einen Punkt konzentriert. Ich bin nicht flexibel, möchte nichts anderes arbeiten und werde immer Wirtschaftspsychologe sein. Das ist, wenn Sie so wollen, mein Erfolgsgeheimnis. 1972 begann ich mit dem Studium der Psychologie an der Universität Wien, wo ich 1979 mit der Dissertation zum Thema „Die Homogenität von Persönlichkeitsbögen" promovierte. Ich war verheiratet, meine Frau studierte auch Psychologie und wir hatten bereits ein Kind. 1971 fingen wir mit dem Aufbau des Instituts für Arbeitspsychologie an, 1976 riefen wir ein eigenes Beratungsunternehmen ins Leben, welches vorerst den Namen „Testpsychologisches Institut" hatte. 1987 erfolgte eine Umfirmierung auf Hill und 1988 gründeten wir Hill International mit mittlerweile 34 Büros in 19 Ländern. Seit 1998 existiert auch Human (Institut für Humanistisches Management), von dem ich Obmann bin. Schwerpunkt meiner Tätigkeit sind Vorträge zum Thema Interkulturelles Management, Personalmanagement und strategische Beratung sowie Firmencoachings für Verkauf und Management.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine voll funktionierende soziale Einheit, ein soziales Gesamtkunstwerk, das berufliche und private Zufriedenheit beinhaltet. Ich habe Erfolg nie an Geld gemessen, denn dies war für mich nicht relevant. **Wie hat sich Ihr Erfolg eingestellt?** Es gibt Know-how, welches positiv oder destruktiv sein kann, und es gibt den Stil, der sich als repressiv oder permissiv erweist. Die Kombination vom konstruktiven Know-how und destruktiven Stil führt zu einer Dschungel-Kultur und somit zur Bürokratie. Aus einer Mischung von schlechter Technik und gutem Umgang mit Menschen ergibt sich eine Dorfkultur, die in den ehemaligen Ostblockländern stark vertreten ist. Im Westen dominiert die Stadtkultur mit guter Technik und schlechtem sozialen Umgang. Es muß sich eine Melange aus rationalen und emotionalen Komponenten ergeben. Ich sehe meine Aufgabe darin, das Him des Westens mit dem Herzen des Ostens zusammenzubringen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich habe sie gern. Sie stellen einen gewissen Standard dar, da ich positives Denken nicht mag. Bei zehn Aktionen habe ich neun Mißerfolge, und das entspannt mich. Wer nur Erfolge kennt, der muß krank sein. Wenn ich versage, lehne ich mich zurück und versuche, diese Situation mit Humor zu betrachten und daraus zu lernen. Der größte Mißerfolg, den es überhaupt gibt, lautet, daß wir alle sterblich sind. Auf meinem Schreibtisch steht ein Totenkopf und ich sehe ihn immer wieder an, was mich beruhigt. Wer nicht sieht, wie die Zeit vorbeigeht, der wird mit der Zeit verrückt. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Dadurch, daß ich wenig verhaßt bin und von vielen geliebt werde. Manchen Menschen, die mich hassen, entgegne ich mit Liebe und deshalb können sie mir nicht entkommen. Anerkennung gebe ich mir auch selbst durch kleine Erfolge, die mich motivieren. Wenn während meiner Wanderseminare, die ich oft im Wald mache, Menschen weinen, empfinde ich dies als Erfolg, denn danach sind sie entspannt und beruhigt.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich habe eine große Familie - sie spielt in meinem Leben eine große Rolle. Das ist eine anarchistische Familie und sie besteht aus vielen Menschen, die nicht miteinander verwandt sind, da ich langjährige Mitarbeiter ebenfalls zu meiner Familie zähle. In dieser Familie habe ich mir selbst die Rolle des Patriarchen zugeteilt. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Von meinen Eltern lernte ich, immer etwas zu tun, und ich mußte mich bemühen, nichts zu tun. Das habe ich geschafft, genauso wie das Akzeptieren des Versagens, was für das Energiepotential absolut schonend ist. Kraft erhalte ich auch von meinem Mentor Professor Frederik Meier, der mich jeden Tag anruft und eine Minute mit mir spricht. Das ist ein weltberühmter Pädagoge, den ich als Kreativitätspapst bezeichne. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Da habe ich sogar zwei: „Es muß gestorben werden" klingt beruhigend. Das zweite Zitat stammt von mir und lautet „Weisheit ist Wahrheit, vermischt mit Wohlwollen".

✱ Hinteregger Werner

Wissensstand gepaart mit Flexibilität und meine Bemühen, dem Gast den Aufenthalt so angenehm wie möglich zu gestalten

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Symphony., 4810 Gmunden, Sparkasseg. 1. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1968, Kirchdorf/Krems. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Julia, Katharina und Lukas. Hobbies: Kochen, Bergsteigen, Klettern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In meinem Heimatort Kirchdorf an der Krems trat ich 1983 in einem sehr guten Haus in die Lehre als Koch und Kellner ein, in der sich mein Schwerpunkt im Servicebereich ansiedelte. Ich verblieb nach Abschluß der Lehre noch ein Jahr im Unternehmen und wechselte dann für eine Wintersaison in ein renommiertes Hotel nach Obergurgel in Tirol. Da ich in diesem Unternehmen Kontakt zu vielen Menschen hatte, eröffnete sich mir die Möglichkeit in England zweiter Restaurantleiter eines Unternehmens zu werden. 1988 lernte ich meine jetzige Gattin Marion kennen. Im Herbst 1989 kehrten wir beide nach Österreich zurück, mit dem Ziel uns in der Schweiz ein Betätigungsfeld zu suchen. Dieses Bestreben verwirklichten wir in Form eines schönen Jobs beim Vierwaldstättersee. Kurze Zeit später kehrten wir aber wieder zurück. In der Hoffnung auf Arbeit flogen wir einige Monate nach Amerika - die Hoffnung blieb jedoch unverwirklicht - mit ein bis zweiwöchigen Jobs und zwischenzeitlichem Trampen gestalteten wir eineinhalb Jahre unseres Lebens in Kanada, lernten sehr viel kennen und sammelten vielseitige Erfahrungen. Als wir unser erstes Kind erwarteten, kehrten wir nach Österreich zurück. In einem Linzer Unternehmen bekleidete ich in der Folge die Position des Restaurantsleiters, obwohl es mich eigentlich immer schon nach Gmunden zog, wo ich ja auch bereits die Berufsschule besuchte. 1995 wurde ich in diesem Betrieb Leiter des Restaurantbereiches, welchen ich 1996 übernahm. Dies kam meiner Neigung entgegen, denn schon als Schüler erlebte ich die Räumlichkeiten „meines Restaurants" in Form des Speiselehrsaales - dadurch hat das Haus für mich einen hohen Stellenwert.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Neben einer Verkettung überaus glücklicher Umstände, dem Erlernen des Berufes von der Pike auf, einem umfassenden Sammeln von Erfahrungen und dem damit verbundenen Wissensstand gepaart mit Flexibilität, ist es die Tatsache, daß der Mittelpunkt meines Bemühens, nämlich dem Gast den Aufenthalt in meinem Restaurant so angenehm wie möglich zu gestalten, indem ich eine nette Atmosphäre schaffe und auf ein qualitätvolles Essen und Trinken achte - besonders geschätzt wird das Angebot eines täglichen Mittags-Brunch -, schlußendlich zum Erfolg führt. Von der Begrüßung über das Servieren bis zur Verabschiedung, bin ich permanent präsent. Dadurch fühlt sich der Gast beachtet und dankt es mit häufigen Besuchen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Energiequelle ist für mich ausschließlich die Familie. **Was ist für Sie Erfolg?** Diesen setze ich gleich mit Anerkennung meiner Leistung. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg liegt im Definieren eines persönlichen Zieles - mit Berücksichtigung aller Möglichkeiten -, in der Flexibilität und der geistigen Weltoffenheit - unter Bedachtnahme auf zwischenmenschliche Komponenten.

✱ Hipfl Edmund Dr.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführer der Filiale Landstraße. Tätig bei: Möbel Lutz GmbH., 1030 Wien, Kelsenstr. 9. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1966. Hobbies: Sportliche Aktivitäten, die ich primär in den Abendstunden ausübe.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura an der HAK in Wels (1984) studierte ich in Linz Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Marketing und Finanzwirtschaft bei Prof. Kulhavy. Die Sponsion erfolgte im Jänner 1990. Im November 1991 graduierte ich und im Jänner 1992 trat ich in die Firma Lutz in Wels ein, wo ich im Verkauf und in der Verwaltung tätig war. In weiterer Folge war ich vier Monate im deutschen Haus in Braunschweig beschäftigt. Im Februar 1994 übernahm ich die Leitung des Hauses in St. Florian bei Linz und im Februar 1996 wurde ich mit der Gesamtleitung der Firma Möbelix für ein Jahr betraut. Seit Februar 1997 übe ich die Funktion des Geschäftsleiters des Hauses im 3. Bezirk aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß der Betrieb ebenso funktioniert, als ob ich nicht anwesend wäre. 100-prozentige Leistung schafft man nicht, aber wir sind auf dem besten Weg dorthin. Die Ziele der Mitarbeiter gilt es ebenso zu verwirklichen, wie meine eigenen. Dazu sollte man die Qualifikation aller Mitarbeiter vor allem in Richtung Kundenorientierung permanent zu verbessern. Der Erfolg schlägt sich zuletzt auch in Zahlen nieder, und die müssen stimmen. **Haben Sie Niederlagen erlebt und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge hat es gegeben, zwar keine im Sinne des Unternehmens, jedoch kleine persönliche Rückschläge. Diese bedeuteten für mich aber keinen Rückschritt, sondern vielmehr einen Schritt zur Seite. Diese manchmal von mir beabsichtigten Schritte sind für mich in der Regel einfach zu überwinden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne der Aufgabenstellung, ja. Ich habe in dieser Filiale und auch beim Aufbau anderer Filialen viel bewegt. **Welche Fähigkeiten waren für Ihre Tätigkeit von Bedeutung?** Die wichtigste Fähigkeit einer Führungsperson ist die emotionale und soziale Führungskompetenz, wie z.B. kommunikatives Verhalten, Motivationsfähigkeit, etc.. Besonders im Handel ist diese Kompetenz von Bedeutung. Auch die permanente Unterstützung der Mitar-

Copyrighted material

beiter durch meine Anwesenheit ist bei 170 Mitarbeitern im Haus notwendig. Durch diese Anwesenheit steigt auch die Akzeptanz meiner Person bei den Mitarbeitern. **Gab es Vorbilder?** Ein ehemaliger Professor an der Linzer Universität. Er hat mich durch sein ganzheitliches Denken sehr beeindruckt, das heute im Wirtschaftsleben von eminenter Wichtigkeit ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ein Teil der Motivation im Verkaufsbereich ist die hohe Provisionsabgeltung. Im Verwaltungsbereich gibt es andere Parameter. Wichtig sind auch jene beim Kunden agierenden Mitarbeiter. Ich lege größten Wert auf eine regelmäßige Kommunikation mit unseren Kunden, um auch deren Probleme kennenzulernen. **Wie sehen Sie Bereiche Privatleben und Beruf?** Mein Privatleben tritt derzeit eindeutig in den Hintergrund. Mit einer Familie, so glaube ich, läßt sich diese Funktion auf Grund der räumlichen Entfernung zwischen Wien und Oberösterreich nicht vereinbaren.

✱ Hirnich Paul

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Josef Parsch Technischer Großhandel., 1150 Wien, Zwölferg. 4. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1947, Gramat-Neusiedl. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Eltern: Josef und Stefanie. Hobbies: Freiwillige Feuerwehr.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner kaufmännischen Lehre arbeitete ich bis 1969 in der Lebensmittelbranche in verschiedenen Firmen, trat am 2. Jänner 1969 als Angestellter in der traditionsreichen Firma Parsch, die seit 1932 besteht, ein und übernahm 1972 die Geschäftsleitung. 1973 folgte die gänzliche Übernahme der Firma.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wirtschaftlichen Erfolg liest man an der Zufriedenheit der Kunden, die möglicherweise mit der Zeit sogar zu Stammkunden werden, ab. Diese Anerkennung erfährt man oftmals auch im persönlichen Gespräch mit den Kunden, an wiederkehrenden Aufträgen und an Weiterempfehlungen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Dies kann ich bis jetzt nicht verneinen, denn es ist mir gelungen, trotz kleiner Tiefs, die zwischendurch aufgrund der jeweiligen Wirtschaftslage passieren, unser alteingesessenes Unternehmen am Markt Bestand zu verleihen. **Inwiefern spielen Familie und Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Ein harmonisches, privates Umfeld trägt zweifelsohne zum wirtschaftlichen Erfolg bei, stellt aber keine zwingende Voraussetzung dazu dar - dies hängt zu sehr von der jeweiligen Persönlichkeitsstruktur des erfolgreichen Menschen ab. Ich versuche, privates vom geschäftlichen zu trennen, um mich unbelastet in mein intaktes Familienleben einzubringen. Mitarbeiter hingegen stellen ein wesentliches Kapital im unternehmerischen Erfolg dar, denn mit der Qualität und dem Engagement des Mitarbeiters steht und fällt die Reputation der Firma. Durch die Überschaubarkeit unseres nicht allzu großen Betriebs bin ich in der Lage, rasch abzuschätzen, ob alles meinen Ansprüchen gerecht wird. In der Mitarbeiterführung trägt offene Kommunikation wesentlich zu einem positiven und somit konstruktiven Arbeitsklima bei. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen kenne ich nicht. Möglicherweise beruht diese Tatsache auf meiner Mentalität, die nichts weniger als fatalistisch ist. Optimismus und eine gesunde Portion Humor läßt jeden Mißerfolg als das erscheinen, was er im Grunde genommen auch sein mag - nämlich ein Lernprozeß und die Chance, bessere Wege aufzuzeigen, um das nicht erreichte Ziel dennoch zu erreichen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Freude an der Arbeit, mein harmonisches Verhältnis zu meinen Familienmitgliedern und Mitarbeitern, mein Optimismus und Humor, aber auch meine Zähigkeit beziehungsweise Ausdauer, die mir auch über schwierige Situationen hinweggeholfen hat. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wahre Anerkennung, die als solche wirklichen Wert besitzt, erhält man ausschließlich von Personen, die Einblick und Ahnung von der jeweiligen Sache haben. Dank meiner ausreichenden Objektivität weiß ich jedoch, mich selbst richtig einzuschätzen und bin dahingehend unabhängig von außenstehenden Meinungen. **Haben Sie Vorbilder?** Meines Großvaters Grundsatz: „Bub`, du kannst stehlen soviel du willst, jedoch nur mit den Augen!", spricht wohl für seine Lebensweisheit, die er in sich trug - er ist nach wie vor mein großes Vorbild in Menschlichkeit und Lebenstüchtigkeit, heute noch füllt sich mein Herz mich Achtung und Dankbarkeit für die Dinge und Worte, die er mir als unwiederbringliches Kapital mit auf meinen Lebensweg gegeben hat.

✱ Hirsch-Stronstorff Georg

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: Wirtschaftsdirektor. Tätig bei: ANA Grand Hotel Wien., 1010 Wien, Kärntner Ring 9. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1966, Wien. Eltern: Walter und Monika. Hobbies: Reisen, Sport und Theaterbesuche.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Sicherlich meine Familie durch das Eingehen auf meine Stärken, Schwächen und meine Persönlichkeit. Ich studierte Sportwissenschaften und Sportmanagement und bin dann in den Fremdenverkehrsbereich umgestiegen. Während meiner Ausbildung habe ich immer volles Verständnis meiner Eltern erlebt und Unterstützung in jeder Hinsicht erhalten. Nach Absolvierung des

Fremdenverkehrskolleges in Bad Hofgastein im Jahre 1991 nahm ich eine Stelle als Food & Beverage Trainee im Mövenpickhotel in München an. Diese Zeit war für spätere, mittel- und langfristige Ziele wichtig. Das Gehalt war eher von sekundärer Bedeutung. Die nächste Stationen waren Vienna Plaza Hotel in Wien und das Vienna Plaza & Vienna Hilton Hotel in Wien, wo ich die Position des Assistant Sales Managers erreichte. Mein nächstes Ziel war das Sammeln von Erfahrungen in einem kleinen Hotel. Ich trat in das Hotel „Das Triest" ein und wurde als Assistent der Geschäftsführung mit diversen Aufgaben betraut. Unter anderem dem Aufbau des gesamten logistischen Ablaufes im Room Division und F & B-Bereich, Vorbereitungen der Finanzpläne und der Budgets sowie Planung der kurz- und mittelfristigen Liquidität. Ich war also in den Bereichen Verkaufsplanung, Marketing und Organisation tätig. Nach der Eröffnung im Jahr 1995 hatte ich die Möglichkeit, in diesem Hotel einzelne Bereiche als Assistant General Manager zu durchlaufen. (Ich empfinde diese Tätigkeit als erfolgreich, weil es mir gelungen ist, trotz finanzieller Schwierigkeiten das Hotel „Das Triest" gut zu positionieren. Mein Endziel ist es, mich selbständig zu machen, um meine eigenen Ideen realisieren zu können. Im September 1998 trat ich aus dem Unternehmen aus und beschäftigte mich mit der Ausarbeitung eines Gastronomiekonzeptes für ein österreichisches Unternehmen. In diesem Konzept habe ich Sport, Freizeit und Gastronomie verbunden. Im Anschluß bewarb ich mich im ANA Grand Hotel Wien und erfülle seit 1999 die Funktion des Wirtschaftsdirektors.

● Zum Erfolg

Wie lautet der Schlüssel zu Ihren Erfolg? Flexibilität, Verantwortungsbewußtsein, Entscheidungsfreude sowie die Bereitschaft, sich weiterzubilden. Wichtig sind das praktische Wissen und Erfahrungen, um jederzeit „einsetzbar" zu sein, und sich auch mit überdurchschnittlichem Einsatz abfinden zu können. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die gewisse, tägliche, bewältigte Herausforderung! Erfolg bedeutet, ein Team zu schaffen, welches den Erfolg mitträgt und die vorgegebenen Aufgaben kreativ erfüllt. **Welche Rolle spielt der private Bereich?** Mir sind meine Familie, meine Eltern und meine Geschwister, sehr wichtig. Deshalb möchte ich auch meine eigene Familie gründen. Wichtig sind mir aber auch meine Freunde und Bekannten und die Möglichkeit, mich meinen außerberuflichen Interessen widmen zu können. **Woher erhalten Sie Anerkennung und wie wichtig ist sie?** Beruflich gesehen bekomme ich Anerkennung von meinen Mitarbeitern, die mich respektieren. Privat erhalte ich Anerkennung von der Familie und von Freunden, auf die ich mich immer verlassen kann. **Ein Lebensmotto als Schlußwort?** In Kauf zu nehmen, kurzfristig Schritte zurück machen zu müssen, um sich längerfristig verbessern zu können.

✶ Hlavin Georg

● Steckbrief

Beruf: Industriekaufmann. Funktion: Leiter d. Einkaufs. Tätig bei: Purator Umwelttechnik GmbH., 1232 Wien, Mosetigg. 3 Geboren - Datum, Ort:

16. April 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Kinder: Melanie (1993). Hobbies: Skifahren, Squash, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Das Kaufmännische interessierte mich immer schon, deshalb bewarb ich mich nach dem Pflichtschulabschluß bei verschiedenen großen Firmen, machte aber auch gleichzeitig die Aufnahmeprüfung in der HTL für Hoch- und Tiefbau, die ich bestand. Ich zog es aber dann doch vor Geld zu verdienen und wartete auf interessante Firmenangebote. Ich entschied mich für eine Lehre bei der Firma VEW. Ich genoß eine perfekte praxisbezogene Ausbildung, schloß die Ausbildung zum Industriekaufmann ab und blieb von 1983-88 bei dieser Firma im Export in Wien. Anfang 1988 wurde der Standort geschlossen. Ich wollte mich in Bezug auf Branche und Firmengröße verändern, sah mich um und wechselte in einen kleinen Betrieb im Werzeughandel. Anfangs war ich für Ver- und Einkauf von vier Produkten verantwortlich. 1989 bewarb ich mich dann als Einkäufer für die Produktion bei der Firma Purator, wo ich auch gleich aufgenommen wurde. 1991 wurde ich zum Einkaufsleiterstellvertreter ernannt, 1992 wechselte ich als technischer Einkäufer zu Purator Umwelttechnik. Der Erfolg zeigte sich in dieser alleinverantwortlichen Position sehr rasch. Der Einkauf vergrößerte sich und 1993 übernahm ich die Leitung. Die Fluktuation der Führungskräfte war bei Purator eher hoch und so ergaben sich auch für mich oftmalige Positionswechsel. Seit Jänner 1997 bin ich Leiter der gesamten Materialwirtschaft und das ist bis heute meine Aufgabe.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das grundlegende Wissen und meine Vielseitigkeit sind einerseits entscheidend für meinen Erfolg - andererseits komme ich mit Menschen sehr gut aus und lege großen Wert auf Teamarbeit - es wird bei mir alles be- und durchgesprochen. **Ihre Ziele?** Beruflich ist es für mich sehr wichtig, etwas zu verändern, woraus die Firma wirklich Profit ziehen kann. Private Ziele sind meinen Wohlstand weiter auszubauen, bzw. aufzubauen. Ein kürzer gestecktes Ziel ist das Bestreben immer neue Produkte für unseren hohen Qualitätsstandard zu finden. Da wir als Firma Purator in der Umwelttechnik tätig sind, bin ich in gewisser Weise darauf stolz, etwas für die Verbesserung der Umwelt tun zu können. Ein weiterer Zielpunkt ist die Optimierung der Abläufe in der Firma. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich sein zu können, muß man sich mit seinem Beruf identifizieren und darf nicht ausschließlich auf die Bezahlung achten. Man muß an den Produkten Interesse zeigen und permanent Informationen einholen. Für den Erfolg ausschlaggebend ist darüberhinaus ein Gesamtverständnis, der die Frimenabläufe, oder hier im speziellen Fall den

Logistikablauf, betreffenden Abhängigkeiten, zu gewinnen. Also sich zu überlegen: „Was verursacht meine Tätigkeit"? Bei Niederlagen sollte man das eigene Verhalten analysieren und überlegen, was man falsch gemacht hat, bzw. was man daraus lernen könnte um es beim nächsten Mal besser zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am Wochenende gibt es für mich keine Firma, da schalte ich ab und tanke Kraft für die kommende berufliche Anforderung. Kraft schöpfe ich aus meiner Familie und dem Sport. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin ein lebensfroher Mensch und versuche jeden Tag mit meiner positiven Lebenseinstellung zu genießen.

✱ Hochschwendner Regine

● Steckbrief

Beruf: Schneidermeisterin. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Franz Hochschwendner GmbH. & Sohn., 1120 Wien, Altmannsdorfer Str. 75. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1965. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Hobbies: Rafting, Radfahren, Skifahren, Heurigenbesuche.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1979 trat ich in die Modeschule Hetzendorf ein, die ich mit der Gesellenprüfung 1984 abschloß. Danach war ich in einer Lederschneiderei für zwei Jahre beschäftigt und absolvierte anschließend die HBLA für wirtschaftliche und technische Lehrberufe (Meisterklasse für Damen-Kleidermacher), die ich mit der Meisterprüfung 1987 abschloß. Daraufhin absolvierte ich die Fachschule „Michelbeuern", die ich mit der Meisterprüfung für Herren-Kleidermacher abschloß. Bei der folgenden Arbeitssuche lernte ich meinen Mann kennen und arbeite seit 1989 im schwiegerelterlichen Betrieb. 1990 übernahm mein Mann den Betrieb und 1991 heirateten wir. Wenn „Not am Mann" ist helfe ich auch in der Werkstatt aus, gemeinsam machen wir die Kundenbetreuung und den Verkauf.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Darunter verstehe ich, daß ich meine Berufsausbildung abschließen konnte und mit meinem Mann die Firma führe. Erfolg ist auch darin zu sehen, daß wir Lehrlinge ausbilden, das ist nur durch permanente Weiterbildung möglich. **Gab es Niederlagen und wie geht man damit um?** Ja, die hat es gegeben. Wenn sie eingetreten sind, haben mein Mann und ich gemeinsam an der Analyse gearbeitet. Natürlich gab es dabei auch emotionale Zustände. Voraussetzung hierfür ist eine harmonische Partnerschaft. Jede Niederlage hat auch etwas positives - nämlich daß man versucht, die Fehler in Zukunft nicht zu wiederholen. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als geradlinig, direkt, jederzeit für die Freunde da. Im Freundeskreis wird nie über die Firma gesprochen, da wird die Freizeit genossen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus einer harmonischen Partnerschaft. Diese ist die „Zelle" für den persönlichen, aber auch geschäftlichen Erfolg. Durch eine „gelebte" Partnerschaft kann man so manches bewegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, bedingt durch unsere Qualitätsarbeit bekommen wir die nötige Akzeptanz von unseren Kunden. Es gibt so gut wie keine Reklamationen. Bedingt durch die Kommunikationsbereitschaft und Freude an der Arbeit, sowie fachliche Qualifikation sind wir in der Lage, die gewünschte Qualtiät, zu erbringen. Das Ergebnis ist unser Stammkundenstock. **Wie sehen Sie den Markt, Ihre Mitbewerber?** Ich glaube, daß in der heutigen Zeit persönliche Kundenbetreuung an erster Stelle stehen muß, ebenso wie Serviceleistungen. Die menschliche, soziale Komponente ist neben der fachlichen Qualifikation von eminenter Wichtigkeit. **Wie erhalten Sie Anerkennung?** Durch Akzeptanz unserer Leistung - qualifizierte Arbeit, Ehrlichkeit, dadurch kommt es zur Kundenzufriedenheit und somit zu der erwünschten Anerkennung. **Ihr Erfolgstip?** Zufriedenheit zu erreichen ist meiner Ansicht nach sehr wichtig. Es gilt die persönliche Zufriedenheit zu finden, sowohl beruflich als auch privat. Wenn dieser Zustand eintritt, so hat dies seine Auswirkung auf eine positive Ausstrahlung. Weiters gilt es nur kleine Ziele anzupeilen, um früher zu den gewünschten Erfolgen zu kommen. **Ihre Ziele?** Weiterhin qualifizierte Arbeit leisten zu können, um die Kundenzufriedenheit erhalten zu können.

✱ Hofbauer Bernd

große Konzentrationsfähigkeit, intensivstes Befassen mit dem Arbeitsstück, Konsequenz und Ruhe

● Steckbrief

Beruf: Messerschmied. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Messerkönig., 1150 Wien, Sechshauserstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1964. Hobbies: Musik, Schlagzeug spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich eine Klasse der Handelsschule und begann dann auf eigenen Wunsch die Lehre als Kunsttischler, hatte jedoch einen Lehrherm, der zu streng mit mir war und wechselte nach einem Jahr zur Messerschmiedlehre, die mich reizte, da der Beruf mit Schmieden und Feuer zu tun hat, was mir schon als Kind viel Freude machte. 1977 schloß ich meine Lehre ab. Es folgten zwei Jahre Gesellentätigkeit und anschließend die Ablegung der Meisterprüfung. 1985 übernahm ich mit Dispenz ein kleines, altes, gut eingeführtes Geschäft im fünften Bezirk, bei dem mir dann der ehemalige Besitzer noch ein Jahr half. Und in diesem Jahr mit dem alten Meister lernte ich mehr als in meiner gesamten Lehrzeit. 1990 eröffnete ich mein derzeitiges Geschäft, führte ein Jahr beide Geschäfte, was gewisse Schwierigkeiten ergab, da ich nur einen Verkäufer und keinen Fachmann in meinem Erstgeschäft hatte und führe seit 1991 nur mehr das heutige Geschäft.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß ich selbständig bin, dieses Ziel

Copyrighted material

erreichte und so arbeiten kann, wie es mir entspricht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein fachliches Können, das enorme Interesse an meinem Beruf, die Freude daran. Es ist immer wieder faszinierend, was man aus blankem Stahl machen kann. Ich mache alles händisch. Dazu gehören große Konzentrationsfähigkeit, intensivstes Befassen mit dem Arbeitsstück, Konsequenz und Ruhe. Ebenso wichtig ist das Durchsetzungsvermögen, d.h. man muß sich trauen, in ein Hotel zu gehen, Kontakt mit den entsprechenden Personen aufzunehmen, mit diesen ganz persönlich umzugehen. Man muß lernen, sich zu verstellen, muß die anfängliche Angst überwinden und Ware und Können anbieten. Ich sah, welch schlechte Arbeit am Markt angeboten wird und dachte mir, man müsse den Leuten helfen, indem man ihnen beste Qualität bietet. Dies tat ich, indem ich zunächst eine kostenlose Musterarbeit leistete, ehrliche Kritik einforderte und ständig Kontakt hielt. Weiters bin ich bemüht, ein sehr vielfältiges Angebot an Waren mit sehr guter Qualität im Geschäft zu haben. Einen Teil meines Erfolges machen auch meine Spezialanfertigungen und die Art der Schaftgestaltung, die speziell auf meinen Kundenkreis, meist jüngere Menschen, ausgerichtet ist, aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nein, ich bin vielleicht zu bescheiden aber ich bin sicher, ich kann noch mehr erreichen, wirtschaftlich gesehen. Mit meinem Können bin ich erfolgreich. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Mein Verkäufer ist sehr wichtig, da ich selbst in der Werkstatt stehe und konzentriert arbeiten muß. Das heißt, ich muß mich völlig auf ihn verlassen können. Er hat ein großes Wissen was Materialien und Angebote betrifft. Da wir eine kleine Firma sind, ist es eher ein freundschaftliches Verhältnis, bei dem eine gewisse Kontrolle nötig ist. **Ist Anerkennung von außen wichtig?** Ja. Lob bewirkt, daß ich weitermache. **Spielt die Familie eine Rolle?** Es ist sehr wichtig, auch noch Zeit für die Familie und die Partnerschaft zu haben. Bei meiner Tätigkeit ist ein großes Verständnis von Seiten der Partnerin erforderlich, da ich zeitweise sehr zeitaufwendig und intensiv mit meiner Arbeit beschäftigt bin. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Beruflich kenne ich kaum welche. **Haben Sie ein Vorbild?** Herrn König, von dem ich mein erstes Geschäft übernahm. Er war ein wirklicher Meister in seinem Fach. **Haben Sie ein Leitmotiv?** Beurteile Menschen nicht nach ihrem Aussehen. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Am und mit dem Wasser.

✱ Hofbauer Christian

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Emporium Werbeartikelvertriebs-gmbH., 1020 Wien, Zirkusg. 13. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1964. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Hobbies: Golf spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Beendigung der vierten Klasse des Gymnasiums wechselte ich in die HTL (Fachrichtung: Maschinenbau), welche ich nach dem zweiten Jahr abbrach. Danach absolvierte ich eine einjährige Büroschule, brachte das Bundesheer hinter mich und war bis zu meinem 23. Lebensjahr mit einem Partner als Zauberer unterwegs. Aus mehreren Gründen hatte ich den Lebenswandel als Zauberer satt und versuchte in herkömmlichen Berufen tätig zu werden. So begann ich in einem Werbeartikelgroßhandel und war später auch beim Sparkassenverlag. Nach zwei Jahren wurde ich von einer Creativ-Agentur abgeworben und war mit Eifer an der Sache. Nach drei Monaten macht ich mich dann selbständig (Gründung von Art & Joy), das war im Jahre 1990. 1995 erfolgte die Gründung von Art-Work, welche ich 1997 verkaufte und die Emporium GmbH gründete. **Sonstige berufliche Tätigkeiten?** Inhaber des Einzelunternehmens Art & Joy (Werbegrafik) und Aufsichtsratsmitglied bei TBK GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wirtschaftlicher Erfolg (in Zahlen meßbar) ist eine kurzfristige Angelegenheit, besonders als Selbständiger in Österreich. Für den privaten Erfolg, welcher ein längerfristiger sein sollte, mache ich meine Familie verantwortlich. Für wirtschaftlichen Erfolg ist es notwendig, ein erstklassiges Team von Mitarbeitern zu haben. Meines schätze ich sehr. **Gab es Rückschläge?** Rückschläge kleinerer Art gibt es täglich. Wenn sie eintreten, dann spielen natürlich Emotionen mit, aber die Analyse hat auch seinen Stellenwert. Besonders wenn ich einen Mitarbeiter verliere, betrachte ich es als Niederlage. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem familiären Umfeld. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verwende täglich eine gewisse Zeit, um mich mit jedem Mitarbeiter auseinanderzusetzen. Ich sehe es als Verpflichtung, den Mitarbeitern das bestmöglichste „Werkzeug" zur Verfügung zu stellen, damit sie ihre Aufgaben optimal erfüllen können. Ohne tägliche Kommunikation mit den Mitarbeitern wäre der Erfolg sicher nicht gegeben. Dies sehe ich als erste Priorität meiner Aufgaben im Unternehmen an, und außerdem ist es sehr wichtig, die Mitarbeiter zu einem Team zu formen. **Ihr Erfolgsrezept?** In allen Bereichen immer konsequent handeln. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, denn einerseits halte ich fest, was heute in Ordnung ist, kann sich bereits morgen verändern, das heißt, Ansprüche und Erfordernisse verändern sich. Andererseits habe ich mein wirtschaftliches Ziel sehr hoch gesteckt. Somit ist noch sehr viel zu tun. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Vom beruflichen und privaten Umfeld, wobei dies ein permanenter Prozeß ist. **Gibt es Vorbilder?** Grundsätzlich nicht, denn wer in die Fußstapfen eines anderen tritt, hat nie die Möglichkeit ihn zu überholen. **Was ist Ihre Unternehmensphilosophie?** Voraussetzung für das Agieren auf globalem Parkett ist, neben dem besten Equipment, natürlich auch der Ausbildungsstand der Mitarbeiter, der bei uns auf sehr hohen Niveau angesiedelt ist. Kurze Reaktionszeiten, schnelle und effektive Umsetzung mit ausgezeichneten Mitarbeitern sind die Grundgüter der Unternehmensphilosophie, die sich in Verbindung von künstlerischem Schaffen („ART") und Freude („JOY") zu einer einzigartigen Kombination verdichtet.

✱ Hofer David

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann, Wirtschaftspädagoge, Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Pharmador Hotel-Betriebs- und Liegenschaftsverwaltungsgmbh. & Co. KG., 1070 Wien, Schottenfeldg. 39. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1968, Wels. Eltern: Katerina und Roman. Hobbies: Fotografie, Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Einzelhandelskaufmannslehre bei Meinl in Lambach, Verkäufer bei Meinl in Gmunden und Tirol, was für mich die Abnabelung von zu Hause bedeutete. 1988 wechselte ich zu den Filialen nach Bludenz, Bregenz und Feldkirch, wo ich mit der Auslagengestaltung betraut wurde, was mir sehr viel Spaß bereitete. 1989 übernahm ich die Filiale in Bludenz als jüngster Filialleiter der Firma. Dies war für mich eine große Herausforderung, weil dadurch die Hierarchie total auf den Kopf gestellt wurde, da alle Mitarbeiter länger bei der Firma und älter als ich waren. 1991 wechselte ich zur Büroeinrichtungsfirma Billar und Halser als Außendienstmitarbeiter, was eine sehr wichtige Erfahrung für mich war, da ich lernte mit Menschen umzugehen und wie wichtig Beziehungsebenen und Vertrauen für eine Geschäftspartnerschaft sind. Danach ging ich den Gastronomiebereich, zunächst in den Servicebereich und später aufgrund eines Angebotes des Geschäftsführers Barkeeper. Die diesbezügliche Ausbildung schloß ich mit Auszeichnung ab. Es folgte eine zweijährige Tätigkeit im Ballhaus in Bregenz, davon die letzte Zeit als Chef de bar. Danach übersiedelte ich nach Wien und legte im zweiten Bildungsweg - innerhalb von zwei Semestern - die Studienberechtigungsprüfung ab. 1995 begann ich das Wirtschaftspädagogikstudium, zusätzlich arbeitete ich bei der Firma Xerox im Berichtswesen und schulte österreichische Spediteure. Parallel dazu war ich Nachtportier in der Pension Pharmador, ab 1997 in der Rezeption und seit Oktober 1998 bin ich Geschäftsführer. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Seit 1997 manage ich die Malerin Hedi Stelzer (abstrakte Malerei), dies ist für mich sehr wichtig, da ich meinen Horizont in Richtung Kunstverständnis erweitern und Kontakte knüpfen kann.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich gewisse Ideen und Vorstellungen realisieren kann, zufrieden bin mit dem, was ich geleistet habe und gleichzeitig nach Neuem schaue und beginne. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, mit meiner beruflichen Situation und den Ergebnissen die da sind. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die klare Vorstellung von dem was ich nicht will und von dem was ich realisieren möchte, gute Selbstorganisation, guter Umgang mit Zeitdruck, wenig Schlaf - jedoch mit Einhaltung von unbedingt nötigen Ruhepausen - Konsequenz in der Verfolgung meiner Ziele, wenn nötig enormer Zeiteinsatz, das Nützen von effektiven Arbeitsmethoden, Kompromißbereitschaft, damit meine ich Meinungen anderer zu akzeptieren und umzusetzen, Freude an der Kommunikation und im Umgang mit Menschen, Flexibilität, Kompromisse einzugehen, Richtungsänderungen sowie neue Zieldefinitionen zuzulassen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich sehe sie als Lernprozeß, analysiere und reflektiere - sie sind unbedingt nötig und geben eine gewisse Kontinuität. **Inwieweit spielt die Familie eine Rolle?** Familie und soziales Umfeld sind wichtig. Da meine Eltern beide gehörlos sind lernte ich zu menschlichen Schwächen und Gebrechen zu stehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich kann völlig abschalten - lernte bewußt mit Stille umzugehen, um mit offenen Augen durchs Leben zu gehen. Aus der Fotografie hole ich sehr viel Kraft.

✱ Hofer Herbert

DREIKLANG
ESSEN, TRINKEN & HOAGASCHTL'N

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Dreiklang., 1090 Wien, Wasag. 28. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1954, Obermillstatt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth. Hobbies: Lesen, Laufen, Skifahren, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1973 studierte ich Deutsch und Geschichte. Nach dem Studienabbruch stieg ich 1986 in die Gastronomie ein und gründete mit einem Team das WUK Beisl, war dort vier Jahre tätig und schied 1990 aus. Ich suchte mir etwas eigenes - mein Anspruch war immer Gastronomie ja, aber herkömmliches Kochen nein. Ich genoß nie eine Kochausbildung. Ich eignete mir meine Kenntnisse autodidaktisch an. Ich wollte dem Strom der Gastronomie eben mit Vollwertküche entgegen schwimmen, kreierte eigene Gerichte und koche biologisch.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich koche direkt im Lokal

und habe dadurch den direkten Kontakt zu den Gästen - ich bezeichne meine Küche als gesund und schmackhaft - damit habe ich Erfolg. Persönlicher Faktor des Erfolges ist meine tägliche Präsenz. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist weiterhin, meinen Beruf zum Hobby zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch das tägliche Feedback der Gäste. **Ihr Erfolgsrezept?** Vorstellung von dem zu haben, was ich in der Lage bin zu leisten. Wenn man ein Konzept hat, dieses durchzuziehen und alle Möglichkeiten auszuloten, um es zu verwirklichen. **Ihr Motto?** Positives Denken zu praktizieren.

✱ Hofer Paul

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Internet Consulting Service Hofer + Hoffmann OEG., 1070 Wien, Kandlg. 32/9. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1967. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Hobbies: Windsurfen, Snowboarden, Eishockey.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? 1986 legte ich die AHS-Matura ab, danach begann ich mit dem Biologiestudium, welches ich nach zwei Jahren abgebrochen habe. Anschließend absolvierte ich einen Fachlehrgang für Wirtschaftswerbung am WIFI. Ab 1990 war ich bei mehreren Werbeagenturen beschäftigt und 1995 erfolgte die Gründung der Firma ICS.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. Diese zu erlangen gelingt mir mit harter Arbeit und Glück. Auch im privaten Bereich bedeutet für mich Zufriedenheit sehr viel. Die Basis hiezu ist eine harmonische Partnerschaft mit meiner Frau, welche auch die nötige Akzeptanz für meine Arbeit aufbringt. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Im Falle einer Niederlage habe ich versucht, die Situation soweit wie möglich zu ändern, das heißt, mit verstärktem Einsatz zum Ziel zu kommen. Auch Emotionen werden dabei frei. Schließlich kommt man mit der nötigen Sachkenntnis gepaart mit Willen zum Erfolg doch noch auf den richtigen Weg. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits durch „Wollen" und andererseits auch durch die Erfahrungen, welche ich im Laufe der Zeit gewonnen habe. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese werden bei mir klar getrennt. Besonders in der Selbständigkeit ist die Zeit ein Problem, da Familienleben für mich sehr großen Stellenwert und schließlich auch Auswirkungen auf den beruflichen Alltag hat. **Gab es für Sie ein Erfolgsrezept?** Nein, ich kann sagen, daß ich mit der Aufgabenstellung gewachsen bin. **Gab es Vorbilder?** Nein, auf Grund meiner Tätigkeit bei Werbeagenturen habe ich sehr viele positive, aber auch negative Beispiele kennengelernt. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als ruhiger, sensibler Zeitgenosse, welcher zuhören kann, aber trotzdem seine Meinung hat und auch kritisch ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, da ich noch nicht am Ziel angelangt bin. Mein Ziel ist es, so leben zu können, wie ich es mir vorstelle: ein Unternehmen führen und Führungsaufgaben wahrnehmen zu können. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber?** Die Stärke meines Unternehmens liegt darin, daß wir flexibel sind. **Ihr Erfolgstip für Ihre Branche?** Um den Anforderungen gewachsen zu sein, ist es notwendig, EDV-Kenntnisse zu haben, das heißt, eine qualifizierte Ausbildung ist unbedingt erforderlich, ebenso praktische Kenntnisse. Auch Fachkenntnis im graphischen Bereich und Grundkenntnisse der Betriebswirtschaft sind für Selbständige notwendig. Aber auch bereichsübergreifendes Denken ist in der EDV-Branche von Nöten. Als Jungunternehmer sollte man sich vor Augen halten, daß man Geduld aufbringen muß. Dieses Bewußtsein ist ungemein wichtig.

✱ Hoffmann Frank

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Freiberufler. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1938, Dresden. Familienstand: Else Ludwig-Hoffmann. Kinder: Daniela und Sophie. Hobbies: Harley-Davidson Motorradwandern, Radfahren, Laufen und früher Fliegen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In der Schule las ich lieber unter der Bank Literatur als aufmerksam zu sein und statt der Matura machte ich Regieassistenz am Heidelberger Theater. 1958-60 besuchte ich die Otto-Falckenberg Schauspielschule in München und spielte Anfang der 60er Jahre am Theater Heidelberg, in Graz, 1 Jahr in Basel, 2 Jahre in Dortmund und 2 Jahre in Köln. 1967 kam ich ans Burgtheater und hatte andere weitere Engagements unter anderem bei den Salzburger Festspielen, weltweite Aufführungen mit „Entführung aus dem Serail" (San Fransico, Los Angeles, Tokyo, etc.). Ich moderierte 19 Jahre lang „Trailer" im ORF und jetzt wieder im W1, sowie weitere Tätigkeiten als Schauspieler, Gestalter, Moderator und Sprecher im Theater, TV, Film und Hörfunk. Demnächst bin ich auch am Broadway.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich mit dem, was ich tue - mit meiner Arbeit und als Persönlichkeit - im Einklang und im Lot bin. Erfolg selbst ist nicht so wichtig. Wenn man an der Sache Freude hat - dann ist der Weg das Ziel. Die Probe als kreativer Prozeß ist oft wichtiger als die Premiere. Mein schönster Erfolg war aber abseits des Berufes: im Zuge unserer jährlichen Weihnachtsaktion „Wunschwand für bedürftige Kinder". Ein 12-jähriges Mädchen hatte dort ihren Wunschzettel angepinnt und sich ein Kommunionskleid gewünscht. Als wir anriefen, wollte die Großmutter nicht zu der Veranstaltung kommen, also ging ich der Sache selbst nach. Nach längeren Telefonaten stellte sich heraus, daß das Mädchen nach einem traumatischen Erlebnis (ihr Vater hatte die Mutter vor den Kindern erschlagen) nicht mehr sprach. Die Großmutter genier-

Copyrighted material

te sich für die verhaltensgestörten Kinder und ich hatte größte Mühe, sie zu der Veranstaltung zu bringen. Als die Reihe an sie kam und ich ihr das Kommunionskleid gab, war die Situation sehr beklemmend, aber plötzlich machte Christine den Mund auf und bedankte sich - nach 1 1/2 Jahren hatte sie zum erstemal wieder gesprochen. Diesen Erfolg kann mir niemand nehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, weil ich das, was ich mache, nicht für weltbewegend halte. Im Sinne meiner Definition zu einem Teil, wenn auch zwischen dem Erreichten und den Zielen noch eine Lücke klafft. Das ist aber auch gut so, sonst könnte man sich - auch geistig - pensionieren lassen und das wäre das schlimmste. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebige Gelassenheit, nicht mit Verkrampfung, sondern mit Lust an die Arbeit herangehen. Wenn man seine Tätigkeit persönlich nicht wichtig nimmt, sollte man es bleiben lassen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich setze mir ein Ziel, das ich nicht leicht erreiche und wenn ich knapp daran bin, lege ich die Latte wieder höher, verliere aber das Ziel nie aus den Augen. Ich habe z.B. in „Wer hat Angst vor Virginia Wolf" 80 Abende versucht, die ideale Vorstellung zu geben. Und wäre es mir einmal gelungen - wäre das eine Katastrophe gewesen, denn dann hätte ich mir die Latte nicht hoch genug gelegt. **Welche Rolle spielen Freunde?** Kritische Freunde - wie Wolfgang Ambros - helfen mir mit ihrer Kritik bei der Lösung von Problemen, sie führen zur Komplettierung des Bildes, das man von sich selbst hat. In der Helligkeit seiner Umgebung sieht man besser als in der Dunkelheit seines eigenen Egos. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ohne Rückschläge würde man Erfolg nicht schätzen. An Niederlagen ist man meist selbst schuld, dann ist es an der Zeit, im Kopf wieder Ordnung zu schaffen, die Chance zu erkennen und gestärkt aus den Niederlagen hervorzugehen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Kritiker sind kein Maßstab, da erfährt man mehr über den Schreiber, als über sonstjemanden. Lob von Leuten auf der Straße ist mir zumindest ebenso wichtig. **Ihre Vorbilder?** Alle Koryphäen, egal in welchem Beruf, man kann von allen Profis lernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lust an der Arbeit. Aus der Lust kommt die Kraft und ich schaffe es nach 5 Minuten Tiefschlaf wieder topfit zu sein. **Ihre Ziele?** Am Broadway in fremder Umgebung und in fremder Sprache nur ja keinen „Hänger" zu haben. **Ihr Lebensmotto?** „Today is the first day of the rest of your life" - das heißt, sorgsam und verantwortungsvoll mit der Zeit umzugehen. Leben ist das, was man selbst daraus macht, keiner kann einem das Leben anschaffen. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Für alles den vollen Einsatz, zumindest zu versuchen sein Ziel zu erreichen - aber wenn man es schafft, war die Latte nicht hoch genug. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** „Dranbleiben"!

✱ Hoffmann Gottfried

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister in Pension. Funktion: Pensionist. Tätig bei: Tischlerei Hoffmann & Söhne GmbH., 7053 Hornstein, Neusatzstr. 40. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1940, Pisanica (ehemaliges Jugoslawien). Familienstand: Verheiratet mit Edeltraud. Kinder: Gottfried (1965) und Ing. Klaus (1973). Hobbies: Wassersport, Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Tischlerlehre (1955), Abschluß (1958), Meisterprüfung (1967), Firmengründer der Möbel- und Bautischlerei (1969), einer GmbH mit den Söhnen (50 Prozent jung, 50 Prozent alt), Innungsmeister der Möbel- und Bautischler Bezirk Eisenstadt (bis 1990).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß meine Firma seit 30 Jahren besteht und floriert, ich den Betrieb 1990 an meine Söhne übergeben konnte und wir 15 Mitarbeiter beschäftigen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin sehr ehrgeizig und anständig den ganz normalen Weg gegangen. Meine Kunden habe ich immer gut bedient - „Der Tischler wird dahin gerufen, wo es sechseckige Eier braucht!". Wichtig ist auch, die bestehenden Strukturen zu beobachten. Als Pensionist erledige ich noch die Behördenwege für die Firma. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Keine geschäftlichen, nur gesundheitliche. Ich hatte schwere Krankheiten zu überwinden (Krebs, Lungeninfarkt). **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als einer, der an der Spitze steht und voraus geht. Meine Frau arbeitet seit der Gründung in der Firma und auch meine Söhne stehen sehr motiviert an meiner Seite. **Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß und Disziplin. Arbeiten in ganz Österreich, Aufträge für öffentliche Bauten, z.B. Gendarmerie und Post - wir betreuen viele Objekte. Für Privatkunden erzeugen wir Möbel, die mehrere Generationen überdauern. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist das wichtigste auf der Welt. Ich wußte also, wofür ich arbeite. Mein Vater war Tischler mit drei Mitarbeitern - 1944 mußten wir aus Jugoslawien flüchten. **Gibt es Vorbilder?** Figl und Raab, die waren Ehrenmänner und alle fleißigen Leute.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ich war ÖVP-Obmann in Hornstein und trotzdem hat sich in all den 30 Jahren kein Politiker bei mir anschauen lassen. Die politische Aktivität beschränkt sich auf ca. fünf Prozent von möglichen 100. Auch die Kammer entspricht nicht den Anforderungen. Betriebe im Burgenland werden nicht gefördert und die Verteilung durch die WIBAG ist ungerecht. Es werden Förderungen an insolvente Firmen ausgeschüttet und hochqualifizierte Personen und Aufträge ausgelagert. Förderung sollte transparent gemacht werden. 1996 habe ich selbst mit zwei Millionen ohne Kredit eine Hackschnitzanlage finanziert. **Ihre Kraftquelle?** Ich regeneriere mich schnell und habe alle Krankheiten besiegt. **Ihre Ziele?** Meine Söhne sollen einen Hallenzubau verwirklichen. Mir selbst ist meine Unabhängigkeit sehr wichtig. Obwohl meine Jugend hart war, habe ich mich schon mit 27 Jahren selbständig gemacht. Vielleicht trenne ich mich auch deshalb sehr schwer von meinem Besitz. **Ihr Lebesmotto?** Handwerk hat goldenen Boden. **Welchen Ratschlag würden Sie gern an die nächste Generation weitergeben?** Sich niemals politisch engagieren, es lohnt sich nicht. Das Handwerk weiter zu betreiben und auf zwei Standbeinen stehen (Privatkundschaft und öffentliche Objekte).

Copyrighted material

✱ Hofmann Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Maschinenbau, selbständiger Konstrukteur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Werner Hofmann, Konstruktion von Sondermaschinen., 1110 Wien, Braunhuberg. 25-29/3/8. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1948, Irnst. Familienstand: Verheiratet mit Hannelore. Kinder: Reinhard (1978), Marin (1979) und Klara (1988). Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Skifahren und Wandern.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Da ich immer schon großes Interesse an Technik zeigte, besuchte ich die HTL für Maschinenbau. Nach dem Abschluß dieser Ausbildung ging ich nach Deutschland. Die Firma, in der ich tätig war, hatte ein Unternehmen in Österreich angekauft und bot mir an, das technische Büro aufzubauen. Meine nächste Station wäre Südamerika gewesen, wo ich mit einer ähnlichen Aufgabe beauftragt worden wäre. Leider kam diese Auslandsreise aus privaten und geschäftlichen Gründen nicht zustande, denn einerseits war mir die angebotene Entlohnung zu gering, und andererseits war ich bereits mit meiner heutigen Frau liiert. Also trat ich bei der Firma Philips ein und legte auch meine Meisterprüfung als Werkzeugmacher ab. 1977 löste ich den Gewerbeschein für Planungstätigkeiten im Bereich Maschinenbau. Jetzt bin ich selbständig und mache das, was mir Spaß macht. Hierbei kommen mir natürlich alle vorigen Ausbildungen und Erfahrungen zugute.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflich bedeutet Erfolg die Arbeit, die mich erfüllt und von der ich auch gut leben kann. Privat bedeutet er ein gut funktionierendes Familienleben mit drei Kindern. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, weil ich Freude an der Arbeit habe und interessante Ideen umsetzen kann. Unter anderem arbeitete ich am Austro-Mir-Projekt mit, konstruierte das Helioskop im Technischen Museum und vieles mehr. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie ist mir sehr wichtig. Die gute Beziehung zu meiner Frau und meinen Kindern fördert meinen geschäftlichen Erfolg. **Was sind Mißerfolge für Sie, und wie gehen Sie damit um?** Mißerfolge treten dann ein, wenn ich meine Vorstellungen nicht realisieren kann bzw. wenn ich mich verkalkuliert habe. Kleinere Niederlagen gehören zum Geschäft, und Gott sei Dank ist bei wichtigen Dingen nichts passiert. Mit Erfolgserlebnissen tariere ich Niederlagen aus. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Es gibt keine schematisierte Vorgangsweise. Zuerst sollte man das Problem definieren, dann bespreche ich es mit meiner Umgebung und vergleiche Meinungen. Da zu 90 Prozent technische Probleme auftreten, ist die Meinung anderer Menschen wichtig. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Meine Anerkennung sind die Ergebnisse meiner Arbeit, wenn Projekte, die auf dem Papier existieren, in die Realität umgesetzt werden konnten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der nächsten Aufgabe. **Gib es jemanden oder etwas, auf das Sie stolz sind?** In erster Linie sind das meine Kinder. Beruflich gibt es Highlights, aber keine Gipfel. Es ist schwierig, etwas herauszuheben. Ich freue mich immer über eine gute Idee, sei es ein kleines oder ein großes Projekt.

✱ Hogl Franz Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist, Immobilienmakler, -verwalter und Bauträger. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Dr. Neller & Dr. Hogl Immobilienconsulting GmbH, Remax Döbling, F.M.F. Immobilienconsulting GmbH., 1190 Wien, Döblinger Hauptstr. 28. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1954, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Christoph (1977) und Christian (1981). Eltern: Dr. Anton und Karoline. Hobbies: Reisen, Wandern, Lesen (insbesondere Fachbücher), Sport.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine bäuerliche Abstammung und die Affinität zur freiberuflichen Tätigkeit und zum Verkauf. Um eine umfassende Ausbildung zu haben, die mir den Schlüssel zu diversen Tätigkeiten gibt, begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften. Mitten im Studium wanderte ich kurz nach Afrika aus, wo ich eine missionarische Tätigkeit angestrebt hatte. Ich erkannte jedoch, daß sie nicht unbedingt meinen Lebensvorstellungen entsprach, kehrte nach Österreich zurück und absolvierte in kurzer Zeit mein Studium. Ich fing mit dem Gerichtsjahr an, obwohl ich es eher als eine Chance betrachtete, meine Überlegungsphase bezüglich Arbeitsbeschäftigung zu verlängern. Über eine Verwandte kam ich zur P.S.K., wo ich 15 Jahre blieb und viel lernte. Dort kam ich zum ersten Mal mit dem Immobiliengeschäft in Berührung. Vorher hatte ich keine Ahnung davon. Das war ein richtiges „Learning by doing", aber ich brachte es zum Erfolg. Das Ergebnis war, daß ich an der Expansion der P.S.K. teilnahm und sie mitgestalten durfte. Ich war für den Aufbau der Filialen in ganz Österreich zuständig. Ich bekam den Ort und die Größe vorgegeben, alles andere mußte ich selbst entscheiden, von der Lokalität bis zur Vertragsabwicklung. Ich wurde sozusagen ins kalte Wasser gestoßen, es war aber eine sehr interessante Aufgabe, bei der ich sehr viel Erfahrung sammeln konnte. Damals wurde bei der P.S.K. die Ausbildung großgeschrieben, und ich profitierte davon. Danach verbrachte ich drei Jahre in der Hausverwaltung, wo ich das Geschäft von der Pike auf kennenlernte.

Meine Tätigkeit umfaßte ganz Österreich, was sehr spannend war und keinen Platz für den Gedanken an die Selbständigkeit ließ. Die nächste Station war mit der Luft- und Seefahrtsspedition verbunden. Es ging um die Kooperation mit den ehemaligen Ostblockländern, und ich hatte die Chance, im Laufe der Tätigkeit das Transportwesen und die Logistik kennenzulernen. Mein Aufgabenbereich war sehr vielfältig, verantwortungsvoll, und im nachhinein betrachtet, war es der Grundstein für meine Selbständigkeit. Mit 40 Jahren wagte ich dann den Schritt in die Selbständigkeit. Meine Überlegung war, daß mein Name und der meines Partners für Qualität bürgen. Wir waren in der Branche bekannt und wollten davon profitieren. Wir begannen bei Null, hatten aber die Überzeugung, daß wir alles schaffen können. **Bereuen Sie diesen Schritt?** Nein, und ich glaube, daß ich ihn zum richtigen Zeitpunkt gemacht habe. Mein Kapital war meine Erfahrung und meine Kunden, die mir zum Teil treu geblieben sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Freude an der Arbeit und die Feststellung, daß man das primäre Ziel erreicht hat und somit die Chance hat, neue Ziele zu formulieren und an deren Verwirklichung arbeiten zu können. Privat bedeutet es, daß man trotz der Anstrengung im Beruf ein harmonisches Familienleben hat und bei allen Schwierigkeiten mit der Unterstützung der Frau rechnen kann. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Möglichkeit, ins kalte Wasser springen zu dürfen, die umfassende Ausbildung allgemeiner Natur, die Konsequenz beim Erreichen realistisch formulierter Ziele. Wichtig in unserer Branche ist die Gabe, Kontakte anzuknüpfen und diese auch zu pflegen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich hole aus Niederlagen meine Kraft und motiviere mich für die Zukunft. Zuerst bin ich aber betroffen, und das kann ein paar Tage dauern, dann betreibe ich eine Analyse, warum sie passiert ist und ziehe meine Schlußfolgerungen für die Zukunft. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem ausgeglichenen Familienleben, einem guten Arbeitsklima und aus meinem unerschütterlichen Optimismus in jeder Lebenslage.

✱ Holawatsch Andreas

● Steckbrief

Beruf: Gas- und Wasserinstallateur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tattoo Studio Vienna., 1030 Wien, Kegelgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1966. Hobbies: Fitnessstudio.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Absolvierung der Installateurlehre, welche ich mit der Gesellenprüfung abgeschlossen habe, tätowierte ich parallel zu meinem Beruf in den Abendstunden. Um meine zeichnerischen und malerischen Fähigkeiten zu perfektionieren, besuchte ich drei Semester lang die Wiener Kunstschule.
In der Zwischenzeit sind bereits fünfzehn Jahre vergangen, in welchen ich mich der Tätowierung gewidmet habe. Im Jahre 1990 habe ich das erste Wiener Studio für dieses Metier im elften Wiener Bezirk eröffnet und am 19. März 1992 bin ich an obige Anschrift übersiedelt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mit der richtigen beruflichen Tätigkeit zu Zufriedenheit gelangen. Ich habe immer den Wunsch gehabt, in der Selbständigkeit meine Zufriedenheit zu finden. Meine Großmutter und auch mein Vater waren beide selbständig. Notwendig hiefür waren für mich die Freude und auch die Begabung, Zeichnen und Malen zu können, aber auch Ausdauer und Flexibilität. Von besonderer Wichtigkeit ist für mich, daß ich bei meinem Handwerk immer nur Einwegmaterial benutze, um die Gesundheit meiner Klienten aber auch meiner Person nicht zu gefährden. Stolz bin ich darauf, daß ich mir die Kenntnisse und Fähigkeiten selbst angeeignet habe. **Gab es Niederlagen?** Früher hat es diese gegeben, wobei Zielstrebigkeit und Realisierung von Visionen ausschlaggebend waren, um wieder den Weg zum Ziel zu finden. Freunde sind dabei ein wichtiger Faktor.
Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus dem Willen, Visionen zu realisieren und auch der persönliche Kontakt zu meinen Klienten stellt eine Kraftquelle dar. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich mir einen Namen in dieser Branche erarbeitet habe, wobei hiefür qualitativ hochwertige Arbeit ausschlaggebend war. Dadurch kam ich auch zu neuen Kunden. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf/Privatleben?** Vom Zeitaufwand ein Problem, denn das Privatleben spielt sich primär nur vormittags ab.

✱ Holitzer Franz

● Steckbrief

Beruf: Buchbinder. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Holitzer Buchbinderei., 1080 Wien, Stadtbahnbogen 65. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1945, Elsarn. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard, geb. Liebhart. Kinder: Gabi (1968), Martin (1969), Gerda (1971), Andreas (1973), Heidi (1974) und Karin (1976). Eltern: Anna und Franz. Schöpferische Akte: Fachartikel. Mitgliedschaften: FWVÖ, SPÖ. Hobbies: Ich bin ein großer Bastler, Tischler, Schlosser und Elektriker.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Buchbinderlehre schaffte ich bereits mit 20 Jahren die Meisterprüfung. Anschließend führte ich einen Witwenbetrieb und nach drei Jahren, das war 1965, übernahm ich den Betrieb. Anfangs war ich der einzige Arbeiter und ich fing an den Betrieb kontinuierlich aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg nicht unbedingt Reichtum. Man muß mit dem Produkt, das man erzeugt, Freude haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ja, ich freue mich an meinen Produkten und wenn der Kunde zufrieden ist, dann weiß ich, daß ich etwas zustande gebracht habe. **Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um?** Ich versuche sie immer zu meistern, aber ich kann nicht behaupten, daß ich bis jetzt große Mißerfolge hatte. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Fleiß und eine solide Ausbildung, bei der ich eine harte Schule durchlief, sind ausschlaggebend. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Eine wichtige Rolle, leider habe ich zuwenig Zeit für sie. **Wie glauben Sie, daß Sie von Ihrer Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen werden?** Ich glaube, daß ich als erfolgreicher Buchbinder angesehen werde. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen ehemaligen Vorgesetzten Leopold Rumsauer. Er war mit seinem Betrieb so erfolgreich, daß er sich eine Villa und eine Jacht kaufen konnte.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, wir bekommen sehr oft Lob, auch schriftlich. **Welche Rolle spielt das für Sie?** Es ist eine Herausforderung. **Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Sympathie ist sehr wichtig. Da wir selber ausbilden ist Fachwissen keine Bedingung. Ehrgeiz und Wille müssen vorhanden sein und alles andere können wir vermitteln. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit kleinen Geschenken und meinen Versuchen auch bei privaten Problemen behilflich zu sein. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe ein Haus und einen Garten, sie sind mein Jungbrunnen. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Ich möchte die Firma weiterhin erfolgreich führen, sodaß mein Sohn einen guten Start ins Geschäftsleben hat. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Ohne Fleiß kein Preis. Pünktlich und zuverlässig muß man sein. Ohne gute Mitarbeiter kommt man nicht weiter. **Ihr Lebensmotto?** Immer kreativ und tätig sein.

✶ Höller Rosa

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Angestellte. Tätig bei: Tourismusverband Traunkirchen., 4801 Traunkirchen 56. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1941, Traunkirchen. Kinder: Markus (1971). Besondere Vorfahren: Meine Familie ist seit 1638 in Traunkirchen seßhaft. Schöpferische Akte: Konzept für den Kulturführer Traunkirchen und den Kulturweg Traunkirchen. Mitgliedschaften: BÖKT, diverse örtliche Vereine. Hobbies: Wandern, Bergsteigen, Reisen, Mineralien sammeln, Literatur und Volksmusik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der kaufmännischen Lehre mit großem Befähigungsnachweis war ich bis 1970 Filialleiterin des Konsum in Traunkirchen. Ich unterbrach meine beruflich Laufbahn auf zwei Jahre aufgrund der Geburt meines Sohnes. Ich ging danach in den Tourismusverband - zuerst war dieser Zweigstelle der Gemeinde, wurde jedoch wenig später als eigener Bereich ausgegliedert. Seit 1973 bekleide ich die Position der Geschäftsführerin. Augenblicklich besuche ich einen Tourismuslehrgang und nutze folglich sämtliche Weiterbildungsmöglichkeiten in meinem Bereich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mein persönlicher Erfolg liegt zum einen im Bestreben, einiges für meine Ausbildung zu tun und zum anderen in der überaus großen Freude an meinem Beruf. Gäste werden von mir äußerst zuvorkommend behandelt, wobei meine Stärke im Hineinversetzen in meine jeweiligen Gesprächspartner zu finden ist. Meine Kompetenz und mein fachliches Wissen werden geschätzt, was ich durch Interesse an der Umgebung und am historischen Hintergrund erwerbe. Jeder Gast, der unser wunderschönes Gebiet besucht, wird von Natur und Kultur direkt angesprochen und erobert, wobei ich sehr auf Qualität und Individualität achte. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg bedeutet für mich dazu beizutragen, daß Traunkirchen ein wenig schöner wird. Auch möchte ich im Hinblick auf meine Ziele etwas bewegen. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Auf örtlicher Ebene möchte ich die Durchsetzung der Ortsumfahrung erreichen und Traunkirchen als Kulturgut so positionieren, daß die Einzigartigkeit und Unverwechselbarkeit noch besser zum Tragen kommen. Alte Traditionen und Handwerksarbeiten möchte ich bekannter machen, pflegen und den Gästen näher bringen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist eine umfassende Ausbildung, welche Fremdsprachenkenntnisse beinhaltet. Anschließend sollte man mit großem Engagement und Liebe zum Beruf seinen Weg gehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind Bestandteile des Lebens und man sollte ihre positive Seite erkennen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich denke immer positiv.

✶ Homole Karl

● Steckbrief

Beruf: Bezirksvorsteher. Funktion: Bezirksvorsteher. Tätig bei: Bezirksvorstehung für den 18. Bezirk., 1180 Wien, Martinstr. 100. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1941. Familienstand: Verheiratet mit Romana. Kinder: Michael (1962) und Marion (1965). Schöpferische Akte: Bezirkszeitung. Mitgliedschaften: Präsident der Wiener Pfadfinder seit

Copyright Universität

1997, Präsident des Österreichischen Kinderrettungswerkes, Obmann des Vereins „Musica Sacra über die Grenzen", Mitglied der Österreichisch-Türkischen Gesellschaft, Milizangehöriger des Bundesheeres. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1955-1958 lernte ich bei der Firma Meinl, nach eineinhalb Jahren als Verkäufer war ich 15 Monate beim Bundesheer und anschließend drei Jahre bei der Collegialität Versicherung (zuerst in der Buchhaltung, dann in der EDV). Anschließend war ich kurz bei der Bausparkasse der Österreichischen Sparkassen, ehe ich im November 1964 zur Firma Persil GmbH. wechselte, bei der ich insgesamt 26 Jahre tätig war. Zuerst war ich Außendienst-Fachberater im Bereich Großverbrauch, nach vier Jahren wechselte ich in den Bereich Großraumpflege und wurde eineinhalb Jahre später Verkaufsförderer im Innendienst, Stabsleiter und Verkaufsleiter erst für einen Teilbereich, dann Gesamt-Verkaufsleiter und 1989 schließlich Verkaufsdirektor. Ich arbeitete auch am Beginn des Ostgeschäftes mit. 1991 schied ich wegen meiner politischen Karriere von Henkel aus. Bereits seit 1962 war ich in der ÖVP Sektion Währing-Süd politisch tätig, diese Tätigkeit schränkte ich aber wegen meines Berufes stark ein. 1985 wurde ich Bezirksrat, zwei Jahre später Bezirksvorsteher Stellvertreter, und als mein Vorgänger in Pension ging, wurde ich Anfang 1990 Bezirksvorsteher von Währing.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In der Privatwirtschaft sind es Umsatzergebnisse, und in der Politik ist es der Wahlerfolg. Hier ist meine Motivation, daß ich Menschen helfen bzw. etwas umsetzen kann, wenn etwas gelingt. Dabei bin ich, wenn es um mich selbst geht, nicht so hartnäckig wie im Einsatz für andere. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, bei Henkel kam ich vom Außendienst in eine Führungsposition, die sonst keiner hatte. Auch einer von 23 Wiener Bezirksvorstehern zu sein, wird einem nicht gerade nachgeworfen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Sicher als ehrgeizig im Umsetzen von Dingen. Ich versuche das auch bei meinen Mitarbeitern zu erreichen, damit Dinge schnell erledigt werden. Dabei verlange ich von meinen Mitarbeitern nichts, was ich nicht auch selbst zu tun bereit bin. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ein altes arabisches Sprichwort, das ich zu mir sage, lautet: „Setze dich vor deine Türe und warte, bis man deine Feinde an dir vorbeiträgt". Ich war schon ab 1962 politisch tätig, schraubte das aber stark zurück, um mich auf den Beruf zu konzentrieren. Bei Persil hatte ich zuerst einen Chef, dessen Chef ich später war. In die Politik kam ich dann erst wieder durch Zufall, weil ich mich um die Organisation des Währinger Balles kümmerte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bei Henkel waren es die bedingungslose Einsatzbereitschaft, Talent für den Verkaufsjob und Umsatzerfolge. Damals herrschte in dem Bereich durch das Aufkommen der Münzwäschereien eine gewisse Aufbruchstimmung. In der Politik versuche ich rasch zu reagieren und Dinge umzusetzen. Ich bin sehr entscheidungsfreudig, was in der Politik nicht immer gut ist, weil sich manche Ausschüsse übergangen fühlen. Ich bin auch kein typischer Politiker, aber was ich glaube, kann ich gut vermitteln. Ich fühle mich als Ombudsmann der Menschen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, es fiel mir schwer, von der Privatwirtschaft, in der ich einen Traumjob mit gutem Einkommen und 70 Mitarbeitern hatte, in die Politik zu wechseln. Das sah ich als eine Herausforderung und die Chance, etwas Neues zu tun. Das war sicher die schwierigste Entscheidung in meinem Leben, denn es gab ja keine Garantie, daß ich den Posten nach den nächsten Wahlen weiter behalten würde. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind mir Einsatzbereitschaft und Verläßlichkeit. Ich fördere Mitarbeiter auch durch Karrieremöglichkeiten und Fortbildung. In der Privatwirtschaft legte ich Wert auf Stabilität, längere Betriebszugehörigkeit, Auftreten und den persönlichen Eindruck. Fast alle von mir eingestellten oder beförderten Mitarbeiter bei Henkel gibt es dort heute noch. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Prämien und zusätzlich bezahlte Überstunden. **Kennen Sie Niederlagen?** Keine dramatischen, für mich ist eine kleine Niederlage, wenn es mir nicht gelingt, z.B. einen benötigten Behindertenparkplatz zu bekommen. **Wie gehen Sie damit um?** Ich schöpfe alles aus, was die Verfassung vorsieht, damit darf man aber auch nicht leichtfertig umgehen, und man braucht auch in den eigenen Reihen Fingerspitzengefühl. **Woher kommt die Kraft?** Ich schöpfe viel Eigenmotivation aus den Erfolgen und erledige möglichst alles am selben Tag. **Ihre Ziele?** Bei meinen Job bin ich am Plafond, einen Stadtratsposten bei dem derzeitigen Kräfteverhältnis anzupeilen, wäre sinnlos, aber in der Politik kann man die Karriere auch nicht so planen wie in der Privatwirtschaft. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Natürlich hört man mehr Negatives als Positives, aber ich bekomme auch Dankschreiben für positiv Erledigtes. Mein Motto: Tu Gutes und sprich darüber, das kann ich durch Artikel in den Bezirkszeitungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Einsatzbereitschaft zeigen, arbeiten, aber auch hinsetzen und nachdenken, das gehört ebenso zu meinem Job. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Für Ratschläge fühle ich mich nicht zuständig, ich kann nur sagen, wie ich was mache, wenn man mich ganz konkret in einer Situation fragt. Bei meinen eigenen Kindern fühlte ich mich dafür verantwortlich, daß sie eine Berufsausbildung abschließen. Das einzig wirklich Unwiederbringliche ist die Zeit, die gibt einem keiner mehr zurück.

✱ Horcher Ernst Dr. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt und Kinderchirurg. Funktion: Leiter. Tätig bei: Allgemeines Krankenhaus Wien, Klinische Abteilung., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1944. Familienstand: Verheiratet mit Herma. Schöpferische Akte: 160 Publikationen und Buchbeiträge. Mitgliedschaften: Mitglied der Chorvereinigung „St. Augustin", Österreichische Gesellschaft für Chirurgie, Österreichsche Gesellschaft für experimentielle Chirurgie, Österreichische Gesellschaft für Kinderchirurgie, Société Internationale de Chirurgie, Österreichische Gesell-

Copyrighted material

schaft für Kinderheilkunde und andere. Hobbies: Chorgesang, Konzerte, Opern, Tennis und Skifahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Von 1957 bis 1963 absolvierte ich das humanistische Realgymnasium in Salzburg und maturierte mit ausgezeichnetem Erfolg. Anschließend begann ich mit dem Studium der Medizin an der Wiener Universität und promovierte im Juli 1969. Praktische erfahrungen sammelte ich im St. Anna-Kinderspital bei Prof. Kepler. Danach war ich an der internen Abteilung des Kaiserin Elisabeth-Spitals sowie an der Kinderchirurgischen Abteilung des Mautner-Markhof'schen Kinderspitals tätig. Anschließend erfolgten Tätigkeiten an der II. Chirurgischen Universitätsklinik Wien bei Prof. Navratil und Prof. Wolner. Von Oktober 1988 bis Ende März 1992 nahm ich die Funktion des Leiters der Kinderchirurgischen Abteilung des Mautner-Markhof'schen Kinderspitals wahr. Von April 1992 bis Ende Mai 1994 war ich Leiter der Kinderchirurgie am SMZ Ost Donauspital. Seit 1. Juni 1994 bin ich Ordinarius für Kinderchirurgie an der Klinischen Abteilung für Kinderchirurgie der Universitätsklinik für Chirurgie am AKH Wien. Während meiner Laufbahn erfolgten zahlreiche Auslandsaufenthalte in der BRD, den USA oder in Großbritannien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist, wenn man sein Fachgebiet sowohl in Praxis als auch Theorie beherrscht. Für den Chirurgen ist die manuelle Tätigkeit zwar ein wesentlicher Punkt, die Operationen spielen sich aber primär im Kopf ab. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Triebfeder, um einen Beruf zu ergreifen, hat mehrere Ursachen. Einerseits Fähigkeiten, die man vom Elternhaus mitbekommen hat, andererseits das Umfeld, in welchem man aufgewachsen ist, und schließlich persönliche Wünsche, die man umgesetzt hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, obwohl ich immer unzufrieden mit mir bin - dies treibt mich voran. Ich wollte eigentlich nie das machen, was ich jetzt tue. Meine Intention war, Facharzt zu werden und eine Praxis zu eröffnen. Durch verschiedene Umstände bin ich zur Kinderchirurgie gekommen. Damals war keine andere Stelle frei und ich wollte weiterkommen. Es gab auch schon damals Wartelisten. Prof. Kepler hat seinerzeit bereits in Kleingruppen gelehrt und daran habe ich Gefallen gefunden und mich für sein Fach zu interessieren begonnen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Prof. Wolner.

✱ Hostalek Karel

● Steckbrief

Beruf: Klavierbaumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hostalek Klaviere AG., 5020 Salzburg, Franz Martin-Str. 39. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1949, Reichenberg/Tschechien. Familienstand: Verheiratet mit Hannelore Fröhlich. Mitgliedschaften: 4 x 4 Club Salzburg, Sunny Side Club CR. Hobbies: Jeep fahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1968-72 Gesellenjahre, davon zwei Jahre in Deutschland und ein Jahr in Wien. 1972 Meisterprüfung, 1972 Geschäftsgründung als Einmann-Betrieb. Seit 1997 bin ich Innungsmeister.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Fachliche Kompetenz und Kundenbetreuung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich lernte verschiedene Werkstätten kennen und lernte dadurch immer dazu. In meinem Gewerbe kommt auch der Umgang mit Menschen sehr zum Tragen. Eine Vertrauensbasis muß erarbeitet werden, man muß dem Kunden gegenüber immer ehrlich sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das Handwerk ist meine große Liebe. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn ich eine Reparatur auf Grund meiner Erfahrung nicht abschätzen kann. **Wie gehen Sie damit um?** Zuerst bin ich auf mich selbst sauer, aber ich verkrafte es schnell. **Ihr Erfolgsrezept?** Wir leben vom Kunden, er muß wie ein Mensch behandelt werden und nicht nur als Kunde gesehen werden. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Wir sind ein Familienbetrieb, und die Mitarbeiter haben verschiedene berufliche Möglichkeiten, sodaß sie stolz sind, in meinem Betrieb zu arbeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden.

✱ Hötschl Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Gschf. Tätig bei: Kelly GmbH., 1220 Wien, Hermann Gebauer Str. 1. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1954, Wien. Schöpferische Akte: Marketingstudien und fachspezifische Fallstudien. Hobbies: Beruf, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Besuch des Piaristengymnasiums, 1972 Matura, Studium der Handelswissenschaften an der WU Wien, 1977 Magisterium, 1978 Doktorat im Bereich Absatzwirtschaft. Anschließend wurde ich als Geschäftsführer des Studentischen Wohnungsservices, einer Initiative der Wiener Hochschülerschaft, tätig. 1979 vollzog ich einen Wechsel zur Ersten Österreichischen Spar-Casse - verantwortlich für den Bereich Jugendmarketing - und blieb drei Jahre. 1982-85 war ich bei der Raiffeisen-Landesbank NÖ-Wien zunächst für Jugendmarketingaktivitäten, dann für Werbeaktivitäten in Wien und NÖ verantwortlich. Das ermöglichte

mir einen tiefen Einblick in vielfältigste Ebenen, wobei mein Hauptaugenmerk dem Nahrungsmittelbereich galt. 1985-88 wurde ich beim Österreichischen Raiffeisenverband Leiter der Abteilung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, wollte jedoch wieder in den operativen Bereich eintreten. 1988 bot sich mir die Gelegenheit der Geschäftsführung der Agrana Marketing- und Vertriebsservice GmbH. Die Chance, die Geschäftsführung der Kelly GmbH Wien zu übernehmen, nutzte ich 1994. Diese Position bekleide ich bis dato. Schon immer lag mir das Gespräch mit jungen Menschen über fachspezifische, wichtige Dinge am Herzen. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Lektor an der Fachschule der Kaufmannschaft Wien, Fachrichtung Absatzwirtschaft, Marketing, internationale Markenführung.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist die Identifikation mit der Warengruppe, für die ich stehe. Ich denke, wenn man die Marke, die man vertritt, lebt, ist man authentisch, glaubwürdig und hat ein klares Profil. Das Glück, eben diese Chancen zu bekommen, war mir bereitet. Mein Geschick liegt im Erleben der Unternehmenskultur, diese aufzunehmen und die Stärken möglichst weiter auszubauen - dies bedarf eines ausgeprägten Fingerspitzengefühls und eines offenen Umgangs mit den Mitarbeitern. Die Produkte der Firma Kelly sind immer dann dabei, wenn es um Spaß und tolle Augenblicke geht - wir sind in einem Fun-Umfeld tätig, und dies versuche ich zu symbolisieren. Sie bereiten im Zusammenspiel zwischen Markenwelt, der damit verbundenen Qualität und dem Preis, der dafür zu bezahlen ist, dem Kunden einen optimalen Nutzen. **Ihre Ziele?** Diese sind mit dem Unternehmen klar gesteckt - die Leistungsfähigkeit des Betriebes weiter auszubauen und Kelly aus dem österreichischen Markt hinauszutragen und zu einem europäischen Unternehmen zu machen. Meine persönlichen Ziele sind erreicht - jeden Tag meines Lebens habe ich gern gelebt.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Hauptenergiequelle ist einerseits meine extreme Neugier, gepaart mit dem Lebensgrundsatz - „Geht nicht, gibt es nicht". **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, gesetzte Ziele im Team als Fortschritt erleben zu dürfen, darauf aufbauend das nächste Ziel zu formulieren, offen an Probleme heranzugehen. Der Erfolg eines Unternehmens entsteht im Gehirn der Mitarbeiter. Wenn diese überzeugt sind, für ein erfolgreiches Unternehmen tätig zu sein, dann ist dieses unumgänglich erfolgreich. Erfolgskriterium für mich ist: Bin ich in der Lage gewesen, meine Mitarbeiter auf gemeinsame Ziele einzuschwören und diese auch zu erreichen?

Ihr Erfolgsrezept? Mach nie etwas, was du mit dem Kopf beurteilst - eher aus dem Bauch heraus - den Gefühlen nachgehen. Erkenne das große Ganze und deinen Beitrag dazu und diesen Beitrag mit voller Begeisterung.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Gut ist man dann, wenn man immer um einmal mehr aufgestanden ist als hingefallen. Daraus für zukünftiges Handeln lernen.

✱ Houdjakov Petja

● Steckbrief

Beruf: Musiker, Solotänzer. Funktion: Leiter. Tätig bei: Bolschoi Don Kosaken Chor., 2231 Straßhof, Flugfeldstr. 9. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1935, Rostov/Don. Familienstand: Verheiratet mit Valerie. Kinder: Alexandra-Sascha (1975). Eltern: Alexander und Taljana. Schöpferische Akte: Viele LPs, Kassetten und CD´s entweder als Solokünstler oder als Leiter der Bolschoi Don Kosaken. Sowie einige Broschüren über meinen Werdegang und den der Kosaken. Hobbies: Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich stamme aus einer traditionellen Kosakenfamilie aus Rostov am Don. Dank meiner Eltern, die großen Wert auf Ausbildung legten, bekam ich neben der Pflichtschulausbildung auch Unterricht in Sprachen, Sport und Musik. Aufgrund meines sportlichen Talents und meiner Geschicklichkeit wurde ich vom Musiktheater „Stefan Makedonski" in Sofia engagiert, nachdem meine Familie in diese Stadt umgezogen war. Ich habe neben klassischen Auftritten, vor allem sehr sportliche und akrobatische Rollen in russischen Opern und Operetten übernommen. Vom Theater wurde ich zur Weiterbildung an das Kirov Ballett in St. Petersburg geschickt, wo ich mich mit moderner Choreographie beschäftigte. Es folgten Engagements an der Staatsoper Dresden und später im Raimundtheater, wo ich unter anderem mit Marika Röck tanzte. 1965-66 war eine sehr harte Zeit für mich, das Gehalt am Raimundtheater war klein, somit mußte ich alle meine Fähigkeiten nützen und trat in verschiedenen Lokalen mit dem Akkordeon als Alleinunterhalter auf, und hielt mich zweitweise mit verschiedenen Arbeiten wie Tischlern, Tapezieren und Fliesenlegen über Wasser. Nicht nur wirtschaftlich sondern auch politisch war die Situation problematisch. Ein privater Besuch zwischen Ost und West war damals fast unmöglich. Sechs Jahre lang konnte ich meine Eltern, trotz vieler Bemühungen, nicht einladen. Erst viele Jahre später konnte ich die Gräber meiner Eltern besuchen. Ich fand in dieser schweren Zeit viele wahre Freunde, die mir moralische Unterstützung gaben. 1980 wurde ich österreichischer Staatsbürger. 1981 übernahm ich die restlichen Mitglieder von Sergei Jarov´s Don Kosaken Chor (Sergei Jarov gründete die Don Kosaken 1921 und führte sie 60 Jahre lang durch die ganze Welt). Ich mußte den Chor um einige Sänger erweitern und wir wurden immer größer, bis wir Bolschoi (zu deutsch „groß") Don Kosaken hießen. Der Chor entwickelte sich immer weiter, er bestand bald nur noch aus Opernsolisten, die aber trotzdem die Tradition des Kosakengesanges beherrschten (hohe Falsetstimmen, tiefe bassi profundi). Seit 1982 unternehmen wir regelmäßig Tourneen im deutschsprachigen Raum. Zwi-

schen den Tourneen habe ich weiter an mir gearbeitet, Lieder komponiert und das Repertoire aufbereitet. Ich nahm auch einige Soloschallplatten mit Unterhaltungsliedern auf.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Maximum aus sich heraus zu holen, dies anderen Menschen weitergeben und von ihnen akzeptiert werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich ja. Wenn man bedenkt, daß ich in einem fremden Land bei Null begann, kann man dies schon als Erfolg bezeichnen. Auch für die Mitglieder des Chores konnte ich eine ökonomische Basis schaffen. Außerdem wird durch unsere Arbeit das russische Liedergut in der Welt verbreitet und damit gewinnen wir viele Anhänger, die sich für Rußland und dessen Traditionen zu interessieren beginnen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das ist konkret schwer zu sagen, es stehen oft Entscheidungen an, die schnell getroffen werden müssen, und von denen viele Menschen abhängig sind. Oft ist die Entscheidung über einen Termin des Konzertes wichtig, wie z.B. der zuerst ungünstig angesehene Termin 23. Dezember, welcher zu einem beliebten traditionellen Weihnachtskonzert im Konzerthaus wurde. Auch die Wahl des Repertoires ist oft wichtig, ich habe ein neues Produkt herausgebracht, die Don Kosaken go classic, wo die Sänger ihr klassisches Opern- und Operetten-Repertoire mit einem Symphonieorchester präsentieren. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kreativität, Wissen, Können und Weiterbildung. Damit meine ich nicht nur das Üben am Instrument oder das Komponieren, sondern daß man sich ständig in der Welt der Musik orientiert. Sowohl klassische Konzerte zu besuchen als auch Novitäten der Musik anzuhören und sich ein eigenes Urteil darüber bilden. Der Kontakt zu Menschen, es erfordert Fingerspitzengefühl 30 Solisten zu einem Chor zu formieren, aber nicht nur das interne Verständnis und der Respekt gehören dazu, sondern auch der Kontakt zur Umgebung (Publikum, Behörden, Manager, usw.) ist sehr wichtig. Nicht zu vergessen ist die Wahl der Partner ob im Privatleben oder beruflich. Meine Frau steht mir zur Seite, nicht nur als Lebenspartnerin. Sie ist selbst Musikerin und hatte daher immer Verständnis für meine Arbeit, mittlerweile hat sie schon die Organisation des Ensembles übernommen. In unserer Konzertdirektion Lera, Wien-Berlin arbeiten wir beide am Erfolg der Bolschoi Don Kosaken. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Wir versuchen der Tradition treu zu bleiben. Wir benützen keine modernen Instrumente, sondern Originale wie die Balalaika, Gitarre, Bayan, usw.. Wir halten immer unser Niveau und geben immer die maximale Leistung (ob in einer kleinen Kirche oder in einem riesigen Konzertsaal)

✶ Hoyer Bruno Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Sprinklerplan Brandschutzanlagen GmbH., 1150 Wien, Plunkerg. 13-15/3. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1949, Wien. Kinder: Werner und Martina. Schöpferische Akte: Der österreichische Brandschutzkatalog. Hobbies: Sport, Skifahren, Squash, Surfen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL in Mödling habe ich bei einigen Firmen für haustechnischen Anlagenbau gearbeitet, die noch nichts mit Brandschutz zu tun hatte. Die Betriebsbereiche waren Heizung, Sanitär und Klima. So habe ich mich bis 1980 ausschließlich mit Haustechnik befaßt. 1980 wechselte ich zu einer Firma, die sich auch mit Brandschutz beschäftigte. Obwohl ich bis zu diesem Zeitpunkt keine Ahnung davon hatte, mußte ich dort eine Abteilung übernehmen und habe mich dann intensiv mit dem Thema Brandschutz beschäftigt. Es gibt leider kaum Literatur und auch kaum Möglichkeiten etwas zu lernen. Dennoch konnte ich mein Wissen in diesem Bereich durch praktische Erfahrung und in Zusammenarbeit mit den diversen Prüfstellen derart vervollständigen, daß ich mich 1990 selbständig gemacht habe. Der Markt ist in Österreich nicht sehr groß, deswegen verlagern sich viele der Geschäftstätigkeiten jetzt in den Osten. Meine Überlegung war, sowohl Investoren direkt, als auch Unternehmen aus dem Bereich der haustechnischen Planung und Installation zu kontaktieren und unsere Dienste anzubieten. Meistens wird der stationäre Brandschutz in einem Paket mit den anderen haustechnischen Installationen beauftragt. Um diesen Firmen die Möglichkeit zu geben, das gesamte Leistungspaket ohne Zuhilfenahme von Subunternehmen abdecken zu können, bieten wir für den Bereich Brandschutz das notwendige Engineering an. Bei der Ausführung selbst ergeben sich normalerweise kaum Probleme, da die Installation sehr artverwandt mit Heizungs- und Sanitäranlagen ist.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, zu tun was mich zufrieden stellt, mir Freude bereitet und ich daraus auch noch Geld schöpfen kann. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Durch persönlichen Einsatz, Flexibilität in der Kundenbetreuung und durch Fachwissen, dem Kunden für seine Bedürfnisse eine sichere und doch ökonomische Lösung anzubieten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die einzige große und auch richtige Entscheidung war die, mich selbständig zu machen. Es macht mir Spaß, ich habe mit verschiedenen Leuten zu tun, ich bin gefordert mich immer wieder auf neue Situationen einzustellen, da keine Anlage einer anderen gleich ist und sehr oft auch verschiedene Vorschriften auf einen gemeinsamen Nenner gebracht werden müssen. So zum Beispiel, wenn ein ausländischer Investor mit eigener Versicherung und deren Vorschriften ein Gebäude in Österreich errichtet und die hier geltenden Vorschriften ebenfalls einzuhalten sind. Durch diese vielfältigen Situationen wird mein Arbeitsalltag niemals monoton und habe daher den Schritt zur Selb-

ständigkeit noch nie bereut. **Sehen Sie Freunde erfolgreich?** Ich bekomme positives Feedback aus meinem Bekanntenkreis genauso wie aus der Branche. Was mich aber noch mehr bestätigt, sind meine guten Erfahrungen bei den Geschäften mit dem Osten. Es ist dort so, daß ich für größere Investoren bereits eine Prüffunktion übernommen habe, weil die örtlichen Behörden noch nicht dieses Grundwissen haben. Für die Investoren, die hohe Warenwerte lagern bzw. produzieren, ist eine sichere Anlage sehr wichtig. Und zwar sowohl im Bereich Personenschutz, als auch im Sachwertschutz. In Amerika haben diese Einrichtungen, aufgrund der dort geltenden Versicherungsbestimmungen, eine bei weitem höhere Wertigkeit als in Europa. Deshalb haben sie uns ausgewählt diese Anlagen zu inspizieren und entsprechende Prüfberichte abzugeben. In diesem Bereich sind wir sehr erfolgreich und erhalten daraus auch positives Feedback. Dieses Feedback zeigt uns aber auch, daß wir auf dem richtigen Weg sind.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe mich in den Brandschutz vertieft und habe eine Marktlücke erkannt. Ich habe gesehen, daß man in Wien an jeder Ecke drei Haustechnik-Planungsbüros findet, aber im Bereich Brandschutz gibt es im gesamten Bundesgebiet nur drei. Die beiden anderen Planer treten am Markt nur selten in Erscheinung, also sind wir eigentlich Anlaufstation für unabhängige Planungen. Leider haben in Österreich die Investoren zu wenig Kenntnis, daß der Brandschutz ein eigenes Fachgebiet ist, und bei der Planung wenig Gemeinsames mit den anderen haustechnischen Installationen hat. Er wird auch eher als ein von der Behörde auferlegtes notwendiges Übel behandelt. Weitsichtige Manager wissen, was auch durch Statistiken nachgewiesen ist, daß Brandgeschehen auch häufig einen Konkurs nach sich ziehen, trotz Schadensabdeckung durch die Versicherungen, da Kunden von diesen Unternehmen sich, bedingt durch einen langfristigen Lieferausfall, einen anderen Lieferanten suchen und somit Anschlußaufträge nach Wiederherstellung der Lieferbereitschaft fehlen. Die Situation in Österreich ist meist aber so, daß der Brandschutz gemeinsam mit der Haustechnik an ein Planungsbüro vergeben wird. Oder, es wird auf die Planung durch ein Planungsbüro überhaupt verzichtet und die ausführenden Firmen werden direkt beauftragt, um die Kosten für die Planung zu sparen. Meiner Ansicht nach, ist das aber die falsche Philosophie. Wir können es nicht 1:1 beweisen, aber wir haben einen Preisspiegel. Wenn wir unabhängig ausschreiben und an den anbietenden Markt herangehen, hat es sich gezeigt, daß das Preisniveau von der Ausführung so gelegen ist, daß unsere Planungskosten nicht zu Buche schlagen, sondern sich im Gesamtpaket eher rechnet, also günstiger ist, als wenn er gleich zu einer ausführenden Firma geht. Zurück zu Ihrer Frage: Für meinen Erfolg war ausschlaggebend, daß ich bevor ich selbständig wurde, eine große Baustelle in Osteuropa leiten mußte. Dadurch konnte ich mich mit den örtlichen Situationen vertraut machen und pflegte auch einige Kontakte. Da, wie bereits erwähnt, der Markt in Österreich eher klein ist, konnte ich aus diesem Ereignis Nutzen ziehen und in dem stark expandierenden osteuropäischen Raum den Großteil meiner Geschäfte abwickeln. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Im Alter von 14 Jahren weiß man ja noch gar nicht was man tun soll. Heute wird ja wesentlich mehr für die Jugend, in bezug auf Offenbarung, was einen erwartet, gemacht. Bei mir war der auslösende Moment, daß mein Vater bei einer Haustechnikfirma beschäftigt war, und ich dort zu arbeiten begonnen habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ich bin erfolgreich, ich weiß aber auch, daß es erfolgreichere Leute gibt. Mir ist eines wichtig: Mir macht die Arbeit Spaß und ich habe meine Erfolgskriterien erreicht. Ich kann frei entscheiden, das heißt ich habe keine Vorgesetzten. Und ich kann daraus Geld schöpfen.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Es ist für uns sehr schwierig, es gibt keine einschlägigen Schulungen. In den üblichen haustechnischen Lehranstalten und HTLs lehrt man über Brandschutz überhaupt nichts. Wir müssen unsere Mitarbeiter einschulen, wir können nur schauen, daß wir Leute mit einem guten allgemein-technischen Know-how bekommen, die mit einem Computer umgehen können, um Ihnen dann in einem zweijährigen Prozeß das Wissen beizubringen, das in unserem Betrieb notwendig ist. **Wie motivieren Sie?** Motivation ist immer notwendig, denn ein unmotivierter Mitarbeiter bringt keine Leistung. In der Kleinheit unseres Betriebes haben wir ein sehr offenes Betriebsklima, daraus ergibt sich über das Zugehörigkeitsgefühl die Motivation. Die Aufträge kommen und wir können sie uns nicht aussuchen, deshalb haben wir sehr flexible Arbeitszeiten. Wenn wir einen Auftrag bekommen, erwartet sich der Kunde, daß wir morgen schon fertig sind. Wenn die Aufträge da sind, müssen wir uns hineinknien und sie durchziehen um den Kunden zufriedenzustellen. Es gibt natürlich auch etwas flaue Phasen, wenn ein Mitarbeiter dann auch einmal einen privaten Weg hat, ist das auch möglich. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist unbedingt wichtig, wenn sie die nicht haben, bekommen sie auch keine Kunden. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Ich sehe Fehler bei der Arbeit und Kundenverlust als Niederlage. Aus Niederlagen kann man nur lernen und daraus Nutzen ziehen. Man ändert danach seinen Arbeitsablauf und auch teilweise seine Persönlichkeit. **Haben Sie eine Lebensphilosophie?** Ja, die Flexibilität.

✱ Hron Reiner
Univ. Doz. Dipl.-Ing. Dr. Hofrat

● Steckbrief

Beruf: Bundesbeamter und Universitätsdozent. Funktion: Leiter/ Forschungsintegration. Tätig bei: Bundesamt und Forschungszentrum für Landwirtschaft., 1226 Wien, Spargelfeldstr. 191. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Michael (1964), Josef (1965) und Gregor (1981). Eltern: Friedrich und Herta. Mitgliedschaften: Präsident der Gregor-Mendel-Gesellschaft.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Interesse für Natur, Ausbildung und Berufstätigkeit, die mich sehr forderte. Nach zwei Jah-

Copyrighted material

ren an der Universität Wien inskribierte ich an der Hochschule für Bodenkultur, Fachrichtung Landwirtschaft, welche ich 1958 abschloß. 1959 wurde ich nach Vorlage einer Dissertationsarbeit auf dem Gebiet der Pflanzenzüchtung zum Doktor der Bodenkultur promoviert. Nach zwei Jahren in einem praktischen Pflanzenzuchtbetrieb trat ich 1961 in die Bundesanstalt für Pflanzenbau und Samenprüfung ein, wurde 1969 mit der Leitung der Abteilung für Getreidebau und -züchtung sowie 1991 mit der Leitung der Bundesanstalt für Pflanzenbau betraut. Letztere ist sein 1. Juli 1994 Teil des neu errichteten Bundesamtes und Forschungszentrums für Landwirtschaft.

Dieses fungiert auch als Sortenschutzamt, welches ich seit seiner Einrichtung am 1. März 1993 leite. Am 20. April 1995 wurde ich zum Leiter der Stabsstelle Forschungsintegration am Bundesamt und zum Stellvertreter des Leiters des Bundesamtes ernannt. Ab dem Studienjahr 1983/84 erhielt ich einen Lehrauftrag für die Hauptvorlesung „Pflanzenzüchtung" an der Universität für Bodenkultur, welchen ich bis zum Sommersemester 1990 innehatte.

Anschließend übernahm ich einen Lehrauftrag für „Ausgewählte Kapitel des Sorten- und Saatgutwesens". Am 23. Jänner 1985 wurde mir von der Universität für Bodenkultur die Lehrbefugnis als Universitätsdozent für Pflanzenzüchtung verliehen. Mit 1. Jänner 1995 wurde ich zum Mitglied der Gentechnikkommission (als Vertreter des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft) und zum Mitglied des wissenschaftlichen Ausschußes für Freisetzungen und Inverkehrbringen (als Experte für Pflanzenzucht) bestellt.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Engagement, Begeisterung für die Tätigkeit - für das Fachgebiet. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Sinnvolle Arbeit, zeitgemäße Weiterentwicklung des Fachgebietes. Privat bedeutet Erfolg eine intakte Familie und die Möglichkeit, außerberuflichen Interessen nachzugehen. Erfolg bedeutet eine erwünschte Lebensgestaltung und internationale Anerkennung von Kollegen. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 wollte ich ein bahnbrechender Wissenschaftler werden, mit der Zeit gewannen die sozialen Werte immer mehr an Bedeutung. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Internationale Anerkennung von Berufskollegen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Religiosität, aus einem guten Verhältnis zu Menschen im privaten und beruflichen Bereich. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Persönliche Bescheidenheit und Streben nach Leistung.

✱ Hubegger Herbert

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: H. & R. Hubegger GmbH., 1030 Wien, Franzosengraben 11. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1939, Gresten. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie. Kinder: Markus und Daniela. Hobbies: Skifahren, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Besuch der Hauptschule und der kaufmännischen Lehre besuchte ich ein Jahr Schulungen und Kurse in Deutschland auf dem Gebiet Marketing Controlling und war mit 19 Jahren einer der jüngsten Geschäftsführer eines neuen Lebensmittel-Supermarktes in Köln. 1965 kehrte ich nach Österreich zurück und begann mit einer eigenen Handelsagentur im Textilbereich. 1972 gründete ich die Krawattenfirma Hubegger und 1974 stieß meine Frau dazu. Schrittweise übernahmen wir andere Betriebe und produzieren heute Krawatten, Tücher und Schals und betreiben seit 1987 eine sehr gut funktionierende Werbeagentur.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, daß man seine Vorhaben verwirklicht und seine Vorstellungen erreicht hat. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Start mit einer Vision, das erzeugte Produkt auch wirklich verkaufen zu können und die ergänzende Zusammenarbeit mit meiner Frau. Der Wunsch, selbständig zu sein, begründet sich darin, sich verwirklichen zu können und auch den finanziellen Rahmen selbst zu beeinflussen. Unser Produkt bedingt Flexibilität, es richtet sich nach Trends. Kreativität und Freude an der Arbeit sind ganz wichtig, ein bißchen Glück gehört aber auch dazu. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Bei unserer Größe mit 20 Mitarbeitern sind Motivation und Betriebsklima ganz besonders wichtig. Ich verlange Pünktlichkeit, Ehrlichkeit, Genauigkeit und Identifikation. Fachliche Qualifikation kann auch bei uns erworben werden.

Welche Rolle spielt die Familie? Ein Betrieb unserer Größenordnung funktioniert bei einem harmonischen Familienleben ganz einfach besser. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Wirkliche Probleme lasse ich einige Tage ruhen, bespreche sie und gehe ich sie dann emotionslos an. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Einige, ora et labora ist zuwenig. **Ihre Ziele?** Die Sache gut zu machen, bestens ein- und verkaufen. Daß die Übergabe der Firma an meinen Sohn reibungslos funktioniert. **Haben Sie ein Vorbild?** Als junger Mann hatte ich erfolgreiche Menschen als Vorbild.

Woher schöpfen Sie Kraft? Für mich persönlich genügen die gemeinsamen Reisen mit meiner Frau. **Ihr Erfolgsrezept?** An der Idee arbeiten, sich Ziele setzen und versuchen, sie zu erreichen. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Herausfinden des Bedarfs, des Produktes und mit Zielstrebigkeit das Produkt verkaufen.

✱ Huber Herbert

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Huber Josef OHG, EOS Kino., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstr. 137a. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1939. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Elisabeth und Christine. Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Skifahren, Wandern und Reisen.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner dreijährigen Lehrzeit als Elektotechniker begann ich meine Einschulung im elterlichen Betrieb, im EOS Kino. Mein Vater hatte noch einen viertel Anteil am Fasan Kino. 1965 verstarb mein Vater, und ich übernahm zusammen mit meiner Mutter den Betrieb. Im Jahre 1970 übergab ich meinen ererbten Viertelanteil am Fasan Kino der Konsumgenossenschaft gegen Leibrente. 1985 ging dann meine Mutter in Pension, und meine Tochter Christine erwarb einen kleinen Anteil der OHG. Seit 1981 führte meine Frau das Buffet im EOS Kino. 1997 ging meine Frau in Pension, und die OHG übernahm den Buffetbetrieb. Wir waren immer sehr sparsam, wir hatten immer nur das nötigste Personal und machten sehr viel selbst. Nur dadurch konnte der Betrieb immer aktiv geführt werden.

Sonntag, Feiertag oder ein privates Wochenende, das gab es für uns nie. Mit unseren Filmvorführungen sprechen wir die verschiedensten Publikumsschichten an. Wir spielen Filme für Kinder und Jugendliche, Filme für die gesamte Familie und auch spezielle Filme für kritische Erwachsene.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, weil wir die letzten vier privaten Kinobetreiber sind. Wir konnten uns gegen die übermächtigen großen Konzerne durchsetzen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Persönlicher Kontakt mit den Kunden und gemäßigte Eintrittspreise.

Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären? Meinen Eltern und meiner Frau verdanke ich viel. Meine Frau hat viel Freizeit geopfert, gratis und gerne. Meine Frau und auch meine Töchter springen laufend ein, nur damit ich meine Pension erreichen kann. **Gab es Rückschläge?** Wie gehen Sie damit um? Ja, immer! Ich hoffe, daß es sich bessert, und mit Personaleinsparungen habe ich schon so manchem Rückschlag entgegengewirkt.

Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen? Ich rede privat nicht vom Geschäft. Meine Freunde bewundern besonders den Einsatz an Wochenenden. Meine Mitarbeiter sehen mich als Workoholiker. Erfolgreich als gehobener Mittelstand. Ehrgeizig. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Als guten Familienvater, der immer für sie da ist. **Woher kommt die Kraft?** Aus einem gewissen Ehrgeiz. **Was wollen Sie erreichen?** Haben Sie noch Ziele? Meine Pension in eineinhalb Jahren. Unabhängig sein. Meinen Hobbies nachgehen zu können. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Ich habe noch einige Beziehungen, aber ein Neuer würde sich, egal wo, heute nicht gegen die Konzerne durchsetzen können. Sie würden ihn aushungern, er bekäme keine gängigen Filme.

✱ Huber Ingeborg

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Hervis Sport., 1160 Wien, Ottakringerstr. 183. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1965, St. Michael. Hobbies: Bergsteigen, Skifahren (früher Skirennen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehre als Einzelhandelskauffrau im Lebensmittelhandel war ich bei einem kleinen Sportartikelhändler tätig. Es war dort sehr schwierig, aber ich lernte auch viel. 1991 wechselte ich zu Hervis in Wien, dort hatte ich die Möglichkeit eines beruflichen Aufstiegs. Drei Jahre lang leitete ich eine größere Abteilung und war dann zwei Jahre Filialleiter-Stellvertreterin. Dann wurde ich im neunten Bezirk Filialleiterin, und nach erfolgreicher Tätigkeit wurde ich Filialleiterin in einer der drei größten Hervis-Filialen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist es schon Erfolg, daß ich diese Stelle angeboten bekam, denn dieser Betrieb soll eine unserer Vorzeigefilialen werden. Der Erfolg ist für mich nicht nur das Realisieren der entsprechenden Zahlen für unser Unternehmen. Erfolg wird sich sicher erst in einem halben Jahr feststellen lassen, wenn wir sehen, daß alles so funktioniert wie geplant. **Ihr Erfolgsrezept?** Das Umgehen mit Menschen, besonders mit Kunden und mit dem Personal - und meinem Dickschädel. Dann das Kämpfen und nicht Aufgeben, das typisch für mich ist. So wie es im Sport Entwicklungen und Trends gibt, so ist es auch im Berufsleben. Das Rad dreht sich immer schneller, und man muß versuchen mitzukommen, um nicht aus der Kurve geschleudert zu werden. Es gibt zwar immer Partner, die einem helfen, aber es gibt auch immer wieder neue Gegner - die Konkurrenz. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die erste große und richtige Entscheidung war der Umstieg vom Lebensmittel- in den Sportartikelhandel. Die zweite wichtige Entscheidung war, meine Zelte abzubrechen und nach Wien zu gehen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Es gibt viele Leute, die mir zu meinen Erfolgen gratulieren, es gibt aber auch viele, die nicht verstehen, warum ich mir das alles antue. Es leiden natürlich durch diese intensive Tätigkeit der Bekannten- und Freundeskreis. **Was war für Ihren Erfolg als Frau ausschlaggebend?** Es ist sicher als Frau schwieriger. Man kann sich als Frau gegen Männer durchsetzen, wenn man alles kann, das heißt, man muß auch handwerklich Bescheid wissen, also muß man auch Skibindungen montieren können. Als Frau muß man sich mehr beweisen, als Männer es müssen, und man kann sich keine Leerphasen erlauben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in

der Sportbranche und noch dazu als Frau in diese Position gekommen bin. Man muß sich da schon durchkämpfen. Erfolg erreicht man nur durch Hartnäckigkeit, und dafür sind wir Frauen bekannt. **Welche Rolle spielen Familie oder Bekannte?** Eine gut funktionierende Familie ist sicher für den Erfolg förderlich. Das bringt eine gewisse Ausgeglichenheit, und die ist bei der Bewältigung der täglichen Arbeit unumgänglich. Das paßt bei mir, und deshalb hat sich wahrscheinlich auch der Erfolg eingestellt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Das wichtigste ist der persönliche Kontakt zu jedem Mitarbeiter. Man muß immer für die Mitarbeiter Zeit haben, auch etwas in ihr Privatleben hineinblicken. Und man muß immer wieder ein paar persönliche Worte mit ihnen sprechen. Leider ist die Arbeitsmoral in Wien nicht so hoch, wie ich es aus den Bundesländern gewohnt bin. Ich kämpfe sehr mit Mitarbeiter-Krankenständen, aber da muß man den Mitarbeitern erklären, daß das kein Urlaub ist. Und zwar so erklären, daß er nicht beleidigt ist und sich unter Druck gesetzt fühlt. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Anerkennung ist das Brot jeden Geschäftsmannes. Für mich ist Anerkennung die beste Motivation. Leider ist in Positionen, wie ich sie bekleide, Anerkennung eher selten, denn der Erfolg ist Voraussetzung. Wenn ich Lob bekomme, gebe ich es postwendend an meine Mitarbeiter weiter, denn auch sie sollen sich mit mir freuen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Als erstes muß man analysieren und dann daraus lernen. Bei meinen Niederlagen weiß ich immer, daß es wieder weitergeht und ich mich nicht unterkriegen lasse. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Da ist mein Partner, aber auch immer noch der Sport. **Ihre Vorbilder?** Ich habe mich immer an meinen Eltern orientiert, sie haben klein angefangen und sich langsam hochgearbeitet.

✱ Huber Markus

● Steckbrief

Beruf: Grafik-Designer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Huber & Pott Werbeagentur HmbH & Co KG., 1070 Wien, Schottenfeldg. 60 Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1960, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Ella (1990), Luis (1993) und Lilli (1998). Hobbies: Meine Familie ist mein Hobby - mein Hobby ist die Familie.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Studium habe ich eigentlich aus Bequemlichkeit gemacht. Danach tat ich ein ganzes Jahr nichts. Erst 1983 kam ich mit der Werbung in Berührung. 1985 kam ich nach Wien und war eineinhalb Jahre bei Lebisch als Grafiker tätig, danach ebenfalls eineinhalb Jahre bei Young & Rubicam als Art Director (AD) für Merkur und Mobil. Bei Haslinger & Keck war ich sowohl als AD wie auch als Creativ Director (CD) für Marken wie Hagan und Olympus eineinhalb Jahre tätig. Anschließend war ich vier Jahre als CD bei Demmner & Merlicek (für Mazda, Vöslauer, Silhouette) und zuletzt noch eineinhalb Jahre bei GGK als CD für Bank Austria und Bullwinkl beschäftigt. 1996 machte ich mich mit meinem Kollegen Herrn Pott, der von der Texterseite her kommt, selbständig, und wir betreuen - bereits nach zweijährigem Bestehen - Kunden wie Steffl, Coming Home oder One.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbstverwirklichung: Die Faktoren dabei sind mir selbst gegenüber treu und integer zu bleiben, Ideen zu haben, für die ich auch andere begeistern und die ich umsetzen kann, sowie Verantwortung tragen. Erfolg hat zwei Ebenen: die eine, die von der Gesellschaft wahrgenommen wird (für mich zweitrangig), und die andere selbst definierte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Relativ - im Sinne meiner Definition ja, weil ich mich in zunehmendem Maß selbst verwirklichen und das auch auf eine kommerzielle Basis stellen konnte. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Immer wenn ich die Agentur gewechselt habe. Bei Lebisch steht die Gestaltung im Vordergrund, bei Young & Rubicam Strategie und Forschung, Haslinger ist eine Designer-Agentur und Demmner & Merlicek eine sehr komplex denkende Agentur. Alle diese Stationen habe ich durchlaufen. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** In meiner Familie ist das nicht relevant. Außenstehende sehen die gewonnenen Preise, somit werde ich als erfolgreich gesehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend, was macht Ihren Erfolg aus?** Gegenüber Autoritäten und Etabliertem habe ich starke Aversionen; ich bin ein Querdenker, der nicht vorhandene Wege gehen möchte. Das ist dem Beruf förderlich, weil ich damit in der Branche eine Deckungsgleichheit erreiche. Dazu gehört auch Fleiß und fundiertes Arbeiten. Wir sind eigentlich keine guten Verkäufer, sondern das Überzeugen der Kunden entsteht aus der Selbstüberzeugung. Das ist unsere Stärke und Schwäche zugleich. Wesentlich ist der Spaß an der Arbeit. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Mein Vater ist Kunstmaler, so war das Talent vorgegeben. Ich wollte aber nicht eigene Inhalte vermitteln und damit mein eigenes Herzblut hergeben, sondern habe den Kompromiß Auftragsarbeit gewählt. Ich sehe meine Arbeit als ein Dienstleistungsgewerbe. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist ein Standbein, das mir Halt gibt. Dadurch muß man sich als Person nicht ausschließlich über die Arbeit definieren und kann somit entspannter sein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Rational nach deren fachlichen Qualifikationen, den beruflichen Stationen und emotional nach Umgang mit anderen Menschen und dem Umgang mit sich selbst. Motivation spielt dabei keine große Rolle. Unsere Mitarbeiter haben ein großes Maß an Eigenmotivation, die gute tägliche Arbeit ist ausreichend motivierend. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen spielen eine große Rolle. In erster Linie sind es Fehleinschätzungen von Projekten oder den daran beteiligten Personen. Mein Umgang mit Problemen ist pragmatisch: ich versuche zu reparieren und zu analysieren. Auf jeden Fall mache ich daraus etwas Positives. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits ist sie einfach da, andererseits kommen äußere Eindrücke hinzu. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Spannende Faktoren sehe ich in der näheren Umgebung mit motivierten Menschen, um damit auch wirtschaftlich erfolgreich zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Ich

Copyrighted material

hebe zwei Menschen heraus, dazwischen gibt es noch rund 600 andere Vorbilder. Einerseits wäre dies der Regisseur und Drehbuchautor George Tabori, der in Budapest, Wien, London, N.Y., L.A. oder Deutschland zumindest sechs Leben hinter sich hat (wegen seiner Energie und seinen Visionen). Andererseits meine Wirtin und Weinhauerin in der Weststeiermark, eine alte Seele, eine in sich geschlossene Person mit einem hohen Maß an Zufriedenheit und Hilfsbereitschaft. **Welchen Ratschlag zum Erfolg haben Sie?** Für Erfolg ist ein gewisses Maß an Egoismus und Beharrlichkeit wichtig. Durch unsere katholische Erziehung „als Sünder geboren - büßen und beten" sind wir zu sehr obrigkeitshörig und verleugnen uns oft selbst.

✶ Hueber Brigitte Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftspsychologin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1945, Seilersdorf/BRD. Kinder: Heidrun (1971), Ulrich (1979) und Albert (1982). Eltern: Gustav und Katharina. Hobbies: Astrologie, Lesen. Musik hören, Pflanzen beobachten, Freunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einem konservativen Haus, wo Mutter Hausfrau und Vater Geldverdiener waren. Nach der Matura absolvierte ich eine Ausbildung als medizinisch-technische Assistentin und bekam 1967 mein Diplom. Danach leitete ich die Labors Chirurgie an der Veterinärmedizinischen Universität und Labor Dermatologie an der Krankenanstalt Rudolfstiftung. Vierzehn Jahre war ich Hausfrau und Mutter, dann ist meine Ehe zerbrochen und ich stand praktisch mittellos da. 1994 begann ich Psychologie zu studieren, gleichzeitig machte ich eine Ausbildung in Psychotherapie, zum Coach und Supervisor beim Bundesverband österreichischer Psychologen (BÖP). Zur Zeit absolviere ich die Ausbildung zum Klinischen- und Gesundheitspsychologen. Die Astrologie hat mich immer schon interessiert und die ersten Jahre nach meiner Scheidung haben mir astrologische Beratungen geholfen mich über Wasser zu halten. Mein jetziger Schwerpunkt ist Konfliktmanagement, was mir große Freude bereitet und wo ich wirklich stark bin. Bei dieser Tätigkeit kommen mir meine diversen Ausbildungen und gesammelten Erfahrungen zugute.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Begeisterung an der Tätigkeit. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Das Ziel im Auge zu behalten, sich nicht an Nebenfronten zu verzetteln, sondern Schritt für Schritt dieses Ziel umzusetzen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Zuerst stelle ich fest, ob ich was falsch gemacht habe, oder ob es äußere Umstände waren, welche ich nicht ändern kann. Aus den Mißerfolgen lernt man und man sollte versuchen, den gleichen Fehler nicht zweimal zu machen. **Ihre Ziele?** Begeisterung an der Tätigkeit solange, wie möglich beizubehalten. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie sollte eine Zelle der Geborgenheit sein, die den Schutz bietet. Um eine gute Familie zu haben, lohnt es sich, Opfer zu bringen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Wenn es meinen Kunden gelingt, mit ihren Schwierigkeiten fertig zu werden. **Wer hat Sie geprägt?** Mein Schicksal und mein Lebensweg haben mich am meisten geprägt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem autogenen Training, aus meiner Dachterrasse mit den Pflanzen und Blumen und aus den Freundschaften, die ich pflege. **Ihr Erfolgsrezept?** Bewußt wählen, welches Ziel man erreichen will. Dieses Ziel muß auf die Bedürfnisse des Individuums abgestimmt sein. **Ihre Devise?** Was du nicht willst, daß man dir tue, das füge auch keinem anderen zu.

✶ Huemer Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Journalist. Tätig bei: Österreichischer Rundfunk., 1040 Wien, Argentinierstr. 30a. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1941. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Friedrun. Schöpferische Akte: „Sektionschef Robert Hecht und die Zerstörung der Demokratie in Österreich" (1975), „Im Gespräch" (1993), weitere Buchbeiträge zur österreichischen Geschichte des 20. Jahrhunderts. Hobbies: Ich habe keine Hobbies im eigentlich Sinn, aber es gibt viele Tätigkeiten, die ich mit Vergnügen in meiner Freizeit mache, wie Bergsteigen oder Tischtennis.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura studierte ich Geschichte, Germanistik und Kunstgeschichte an der Universität Wien. 1969 trat ich als freier Mitarbeiter in die Dokumentationsabteilung des österreichischen Fernsehens ein. Von 1974 bis 1976 arbeitete ich bei Claus Gatterer am TV-Magazin „teleobjektiv". Die Leitung der Talk Show „Club 2" hatte ich von 1977 bis 1987 inne. Seit Dezember 1987 bin ich Leiter der „Gespräche und Diskussionen" im ORF-Hörfunk.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich habe zwei Vorstellungen von Erfolg. Einerseits in einer Hierarchie aufzusteigen und eine möglichst hohe Position einzunehmen, andererseits für sich selbst jene Arbeit zu finden, bei der man möglichst unabhängig ist und die einen auch befriedigt. Ich habe mich für die zweite Variante entschieden. **Gab es Niederlagen?** Ich habe viele Menschen kennengelernt, die frustriert durch den beruflichen Alltag gehen. Um dies für sich selbst zu vermeiden, darf man Entscheidungen nicht aus dem Weg gehen. Ich traf eine solche Entscheidung, als ich das Fernsehen verließ und den Posten des Leiters des Club 2 aufgegeben habe, der zwar äußerst attraktiv war und

mir auch großes Vergnügen bereitete, jedoch auch mit viel Streß verbunden war. Ich wählte diesen Weg deshalb, weil ich zu der Überzeugung kam, daß das Ergebnis meiner Arbeit nicht mehr meinen persönlichen Anforderungen entsprach. Erfolg mißt sich auch in äußeren Kriterien wie der Akzeptanz der Sendung, die ich mache. Meine innere Befriedigung allein würde nicht ausreichen, wenn es nicht genügend Zuschauer bzw. Zuhörer gäbe, die meine Sendung interessiert. Somit hat Erfolg auch etwas mit gesellschaftlichem Ansehen zu tun. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe eine gründliche Ausbildung genossen und besitze eine halbwegs vernünftige Selbsteinschätzung. Ich weiß, was ich mir zutrauen kann.

✱ Hufnagl Wilfried Ing.

Wissen und Durchhalte-vermögen, denn nur das Resultat zählt.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Wilfried Hufnagl Industrieelektronik., 1130 Wien, Volkg. 8. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1946, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde, geb. Kemetmüller. Kinder: Christina (1981) und Manfred (1989). Eltern: Gustav und Isabella. Hobbies: Alte Radios reparieren, Spielzeugeisenbahn.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich maturierte an der HTL für Nachrichtentechnik und absolvierte die Abendschule für Starkstrom, wo ich auch maturierte. Anfänglich beschäftigte ich mich mit meinem Spezialgebiet Kabelmaschinen. Dies war bis vor zehn Jahren eine boomende Branche. Danach habe ich mich auf andere Maschinen spezialisiert.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man das, was man sich in den Kopf setzt - gegen alle Schwierigkeiten - durchsetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man in der Entwicklung arbeitet, geht einiges schief, bis es läuft. Nur das Resultat zählt. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ja. Wenn man eine finanzielle Niederlage erlitten hat, muß man versuchen, sie aus der Welt zu schaffen - meist gelingt das. Man muß einen neuen Weg gehen.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Es hängt vom Engagement ab, manchmal muß man mehr als acht Stunden pro Tag arbeiten. **Spielt die Familie eine Rolle?** Meine Frau ist auch in der Firma beschäftigt und es gibt keine Schwierigkeiten, weil jeder weiß, was er zu tun hat.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung von Kunden ist nicht üblich - darauf sollte man nicht warten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die hat man oder hat man nicht. **Ihre Ziele?** Daß die Firma eventuell von meinen Kindern übernommen wird. Hohes Alter erreichen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Kinder werden in der Schule nicht zielführend ausgebildet - das ist der grundlegendste Fehler. Dadurch haben sie es schwerer im Berufsleben. Ich kann nur sagen, daß man trachten sollte, soviel wie möglich zu wissen, denn Wissen ist das einzige, was einen weiterbringt. Weiters ist Durchhaltevermögen sehr wichtig.

✱ Humes Karl

● Steckbrief

Beruf: Hafner, Fließenleger, Maurer, Töpfer, Fotograf, Nebenerwerbsbauer. Funktion: Gschf. Tätig bei: Fotostudio Humes & Himml GmbH., 1120 Wien, Wilhelmstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Senta. Kinder: Katharina (1981), Angelina (1985) und Georgina (1988). Eltern: Rosa und Franz. Hobbies: Landwirtschaft (Schafzucht).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Berufsschule für Hafner, Fließenleger, Maurer und Töpfer, bemerkte aber schon bald, daß das nicht die richtigen Berufe für mich sind. Mit 16 fing ich an mich für die Fotografie zu interessieren. Nachdem meine erste Lehre fertig war, begann ich mit der Fotografenlehre. Mit 25 machte ich mich selbständig und fotografierte Fotomodels, danach spezialisierte ich mich aufs fotografieren von Produkten. Außerdem machte ich Industrie- und Landschaftsfotografie. Was mußten Sie leisten um sich selbständig zu machen? Wenn man ausgelernt ist, muß man in sehr vielen Studios arbeiten um viel zu lernen. Ich wechselte innerhalb von zweieinhalb Jahren 23 Mal das Studio und dachte danach, daß ich genug Wissen hätte, mich selbständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Familie zu haben, die einen versteht und mit der ich gut auskomme, in Verbindung mit einem erfreulichen Geschäftsgang der Firma. **Kennen Sie Mißerfolge?** Nicht wirklich. Aber das ist eine Sache der Einstellung. Natürlich habe ich auch Rückschläge erlebt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich denke nach, wieso etwas schief gelaufen ist und versuche diesen Fehler das nächste Mal zu vermeiden. Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Ich habe einen Beruf, der mir Spaß macht.

Welche Rolle spielt Ihre Familie? Eine sehr große Rolle. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Sie ist wichtig, damit man die Motivation hat weiter zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie. **Was sind Ihre Ziele?** Die Frühpension - aber Gott sei Dank bin ich zu gesund dazu. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Heute muß man viel können und sich auf jeden Fall mit Computer auskennen. **Ihr Lebensmotto?** Im Grünen zu wohnen und ein Landhaus zu besitzen.

Copyrighted material

✱ Humpelstetter Hermann

● Steckbrief

Beruf: Kaufhausleiter. Funktion: Gschf. Tätig bei: Interspar GmbH., 3100 St. Pölten, Daniel-Gran-Str. 13. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1948, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Liane. Kinder: Thomas (1968) und Sybille (1973). Hobbies: Motorradfahren, Fischen, Tennis, Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule trat ich 1962 in den elterlichen Betrieb als Gärtnerlehrling ein. 1965 legte ich die Gesellenprüfung ab, und 1967 rückte ich zum Bundesheer ein. 1968 trat ich in den elterlichen Betrieb meiner Frau, einer Konditorei, als kaufmännischer Angestellter ein. 1970-79 führte ich gemeinsam mit meiner Frau diesen Betrieb. 1979 begann ich bei Metro St. Pölten als Betriebsleiter. Man bot mir die Geschäftsführung eines Hauses in Villach an, dazu kam es aber nicht. Ich trat 1986 aus, da die Interspar einen Geschäftsführer suchte. Seit 13 Jahren bin ich hier nun in dieser Position tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg, daß ich ein so großes Einkaufszentrum wie Interspar führen kann, ohne gravierende Probleme dabei zu haben und dies alles selbst erarbeitet habe. Der Ehrgeiz war bei mir schon immer vorhanden, ich habe z.B. die Gärtner-Gesellenprüfung als Zweitbester abgeschlossen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr ehrgeizig und habe bereits als Jugendlicher das Selbständigsein gelernt. Ich habe mich schon als Lehrling intensiv mit den japanischen Blumengestecken befaßt, die dann auch guten Absatz gefunden haben. Man muß an sich glauben, aber auch seine Grenzen kennen. Und an diese Grenzen muß man gehen und alle sich bietenden Möglichkeiten einbringen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wollte eigentlich Gartenbauarchitekt werden. Da mein Vater an uns Söhne appelliert hatte, daß die Gärtnerei einmal von uns weitergeführt werden sollte, blieb wohl nichts anderes übrig, als dies zu tun. Mein Herz hing immer an der Gärtnerei, erst als ich bei Metro sah, daß es auch etwas anderes Interessantes gibt, konzentrierte ich mich auf diese Branche. Metro hat mir die Augen geöffnet, dort habe ich sehr viel gelernt. Ich habe immer das selbständige Arbeiten gesucht. Ich arbeite jetzt zwar auch für einen Konzern, aber ich habe dabei das Gefühl, es für mich zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich in mich hineinhöre, finde ich mich sehr wohl erfolgreich, ich möchte es aber nicht breittreten. Ich will ein ganz normaler Mensch sein, ich möchte nur als Vorgesetzter respektiert werden, nicht als der Übermanager. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Meine Familie versteht, daß ich manchmal auch am Samstag arbeite. Gespräche über die Firma gibt es in meinem Privatbereich nicht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Mitarbeiter sind vorwiegend im Verkauf tätig, sie müssen ein gepflegtes Auftreten besitzen, und ich lege Wert darauf, daß sie nicht schon eine Unmenge von Stellen absolviert haben. Ich habe aber auch schon solchen Leuten eine Chance gegeben und bin z.B. von diesem Mitarbeiter nicht enttäuscht worden - er ist jetzt acht Jahre bei uns. Ich pflege sehr lange Einstellungsgespräche mit den Bewerbern zu führen und bin damit immer gut gefahren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die gibt es in meiner Position nur in ganz geringem Maß. Ich nehme Anerkennung gern entgegen und sehe sie als Bestätigung meiner Arbeit, erkenne daran aber auch, auf dem richtigen Weg zu sein. Ich weiß aber auch, daß ich selbst im Verteilen von Anerkennung etwas sparsam bin. Da muß schon ein 100%iges Lob fällig sein, daß ich zur Tat schreite. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Wenn eine Niederlage passiert, zerlege ich die Vorkommnisse bis in letzte Detail, wie sie entstanden ist. Ich gehe aber dabei immer davon aus, daß der Fehler von mir ausgegangen ist. Ich versuche dann möglichst Schadensbegrenzung zu betreiben und leite alles in die Wege, um eine Wiederholung zu vermeiden. Bei Problemen gehe ich einfach hinaus, gehe rundum die Anlage, atme tief durch, denke dabei über das Problem noch einmal nach und entscheide dann. **Ihre Ziele?** Ein absolut wichtiges Ziel ist der Umbau. Dieses Projekt wurde leider einmal zurückgestellt. Wir haben zwar eine Revitalisierung hinter uns, aber das ist zu wenig. Wir waren es schon, und ich möchte mit dem Interspar wieder die Nummer eins in St. Pölten werden. Privat wünsche ich mir Gesundheit, ich habe mir deshalb auch das Rauchen abgewöhnt. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** An sich selbst glauben und die Grenzen für sich selbst ausloten.

✱ Huprich Ulla

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ulla Huprich Hair & Beauty., 80331 München, Neuturmstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner, Rothenburg o.d. Tauber. Hobbies: Schwimmen, Ausstellungen und Kochen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Abitur zog ich nach München, begann zu studieren und ging dann ein halbes Jahr nach Spanien. Anschließend machte ich eine verkürzte Lehre bei einem sehr bekannten Münchner Friseur, der viel für Theater und Film arbeitete. Danach habe ich ein halbes Jahr bei Jacques Dessanges gearbeitet. Ich war zwei Jahre im Geschäft eines Freundes tätig und habe den Laden völlig umstrukturiert. Dann ging

ich zu Vidal Sasson nach Los Angeles, habe dort noch eine Zusatzausbildung absolviert und beim Film gearbeitet. Zurück in München arbeitete ich in dem renommierten Salon Thomas Kemper. Während dieser Zeit war ich auch viel im Ausland, wie beispielsweise in New York oder in London. Ermutigt von einem Freund eröffnete ich nach vier Jahren mein eigenes Geschäft im Zentrum von München und besuchte außerdem die Meisterschule in Meininghaus. In meinem Geschäft verwirkliche ich ein amerikanisch inspiriertes Konzept.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, mir wird von einigen Menschen Erfolg nachgesagt. Aber ich denke eigentlich nicht über Erfolg nach. Erst rückblickend stelle ich fest, daß ich Erfolg hatte. **Definieren Sie den Begriff Niederlage und Ihren Umgang damit?** Eine Niederlage wäre es, wenn mein Geschäft nicht funktionierte. Ich würde auf keinen Fall mit Werbung oder ähnlichem auf diese Situation reagieren, sondern mir überlegen, ob es an meiner Ausstrahlung liegt. Gute oder schlechte Stimmung spüren Kunden deutlich. **Wie steht die Familie zu Ihrer Karriere?** Meine Mutter ist stolz auf mich, ebenso mein Vater, obwohl er sich etwas Geruhsameres für mich vorgestellt hat. **Wie stehen Sie zu Ihren Mitarbeitern?** Ich bin sehr streng. Dennoch habe ich seit Geschäftsgründung immer noch die gleichen Mitarbeiter. Meine Mitarbeiter werden motiviert und mitgerissen und sie leisten sehr viel. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Meine Wünsche haben sich bisher eigentlich immer erfüllt. Viele Dinge kommen einfach auf mich zu, da muß man sofort reagieren. Man darf nicht zögern und nicht mit dem Glück hadern. Wichtig ist Spaß an der Arbeit und „ohne Risiko kein Gewinn". **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich lebe gern. Außerdem treibe ich viel Sport (schwimmen und laufen) und bin vielseitig interessiert. Natürlich geben mir auch meine Freunde sehr viel Kraft. Ich liebe Luxus und Reisen, und dafür muß man auch etwas leisten.

Welche Ziele wollen Sie noch realisieren? Zuerst möchte ich das Geschäft in München vergrößern und später nach Amerika gehen; vorzugsweise nach New York oder Hamptons. Dort würde ich gern im Bereich Fashion-consulting tätig sein. Im privaten Bereich möchte ich noch gern zwei Kinder haben.

Haben Sie einen Ratschlag, den Sie weitergeben möchten? Man muß Ziele vor Augen haben und wissen, was man möchte. Zuerst sollte man sich überlegen, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen, und dann den Weg zum Ziel festlegen. Man sollte den Mut nicht verlieren und auf gar keinen Fall aufgeben, selbst wenn der Weg etwas steinig ist. Um erfolgreich zu sein, muß man seine Arbeit lieben und mit der Sache eins werden.

✶ Husny Farid Mag.

● Steckbrief

Beruf: Pädagoge. Funktion: Teilhaber. Tätig bei: MEDOX - PR und Kommunikations - Management., 1020 Wien, Untere Augartenstr. 32/1/

17. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1959, Kairo. Hobbies: Salsa tanzen, Klassik.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1977 maturierte ich, anschließend begann ich in Graz mit dem Medizinstudium, welches ich 1981 abgebrochen habe. Danach absolvierte ich das österreichische Bundesheer und begann dann in Klagenfurt Pädagogik und ab 1985 Medienkommunikation zu studieren. Parallel dazu eignete ich mir umfangreiche EDV-Kenntnisse an. 1991 schloß ich mein Studium mit Diplom ab, und arbeitete als Assistent in der Marktforschung beim Gallup-Institut. Ab 1992 arbeitete ich für verschiedene Marktforschungsinstitute und tat 1993 den Schritt in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, vom Chaos zur Ordnung zu kommen. Dies gelingt durch Trennen von Beruf und Privatleben, ausgenommen privater Ereignisse von großer Bedeutung. Wichtig ist auch, selbstgesteckte Ziele zu erreichen, das heißt Aufträge mit Sorgfalt zu erledigen.

Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um? Ja, die hat es gegeben. Wenn sie eingetreten sind, dann habe ich mich bewußt mit diesen auseinandergesetzt, um eine positive Lösung zu finden. Nötig hierzu war Durchhaltevermögen und Problemlösungskompetenz. Selbstverständlich waren auch Emotionen mit im Spiel, obwohl längerfristig gesehen die sachlich-analytische Lösung im Vordergrund stand.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Einerseits aus meiner Erziehung und auch aus Seminaren, welche primär für ein Erfolgserlebnis sorgen, da diese Seminare für mich eine Lösung für verschiedenste Bereiche darstellen.

Gab es Vorbilder? Ja, renommierte Marktforschungsinstitute.

Wie sehen Sie Ihre Situation gegenüber Ihren Mitbewerbern? Unsere Flexibilität ist sicher eine Stärke. **Ihr Erfolgsrezept?** Habe ich keines, ich bin mit der Aufgabe gewachsen.

Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen? Respektvoll, ich glaube ich werde so akzeptiert, wie ich bin.

Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf? Durch konsequente Zeitplanung lassen sich die obengenannten Bereiche klar trennen. Selbstverständlich hat ein positives Privatleben auch seine Auswirkungen auf den beruflichen Alltag.

Woher bekommen Sie Anerkennung? Durch persönliche Leistung, welche durch das Ergebnis dargestellt wird. Wichtig sind auch Rückmeldungen der Geschäftspartner, um seinen eigenen Kurs zu korrigieren - wenn es nötig sein sollte. Besonders die menschliche Seite ist für meine Leistung von Bedeutung.

✱ Hye Heinz

Die ersten drei Sekunden sind dafür ausschlaggebend, ob ein Kunde, Stammkunde wird oder nicht.

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cut Care by hye - Intercoiffeur Heinz Hye., 1010 Wien, Tuchlauben 22; 1070 Wien, Burgg. 122. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1948, Wien. Kinder: Nathalie, Dominik und Jeanine. Eltern: Helene und Ernst. Hobbies: Segeln, Langlaufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1966 schloß ich meine Friseurlehre ab. Dieser Beruf war ein Wunsch meines Elternhauses, da mein Vater einen Frisiersalon besaß. Ich hätte eigentlich lieber studiert, erst meinem Lehrherrn gelang es, bei mir die Freude für diesen Beruf zu fördern. Nach der Lehre bin ich ins Ausland gegangen, um mehr zu lernen. Ich war in Frankreich und in der Schweiz als Saisonarbeiter beschäftigt. Beim Preisfrisieren war ich im Europameister- und im Weltmeisterschaftsteam und war Grand Prix-Sieger in Mailand. Von 1988-93 war ich Mode- bzw. Artdirector in Wien (Modeinformationsaustausch zwischen Frankreich und Österreich). Jetzt arbeite ich im Salon in der Tuchlauben mit sieben Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist Freude am Beruf. Man muß eine Vision haben, sonst kann ein Unternehmer nicht bestehen. Man muß seine Ziele abstecken, die Mitarbeiter müssen über die Ziele informiert werden, damit sie entsprechend handeln können, wobei Kreativität ihrerseits erwünscht ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin mit meinen Mitarbeitern im Schichtbetrieb von Montag bis Freitag bis 20.30 Uhr da. Dadurch haben unsere Kunden die Möglichkeit, erst nach Büroschluß vorbeizukommen. Als Erfolgsrezept sehe ich den persönlichen Einsatz. Ich schneide einer Kundin nicht nur die Haare, sondern empfinde es als Selbstverständlichkeit, sie auch zu fönen. Ich vergleiche das mit einem Bild, das ein Maler malt. Er macht es auch selbst fertig und zeichnet nicht nur die Grundrisse und läßt es dann fertigstellen. Weiters liegt meiner Meinung nach die Zukunft in der Beratung. Das Wohlbefinden der Kunden das wichtigste. Ich betreue meine Kunden nicht nur hier bei mir, sondern gebe ihnen auch immer Tips für zu Hause mit. Bei mir gibt es für meine Mitarbeiter niemals Kritik vor den Kunden, dafür aber Betriebsklimabesprechungen. Mein Erfolg hängt schließlich zum Teil von meinen Mitarbeitern ab. Betritt ein Kunde das Geschäft, sind die ersten drei Sekunden ausschlaggebend, ob er Stammkunde wird oder nicht. Diesbezüglich lege ich also auch auf eine hervorragende Ausbildung meiner Mitarbeiter großen Wert, denn zufriedene Kunden sind unser Kapital. **Ihre Ziele?** Als ich die neuen Öffnungszeiten einführte, nahm ich mir vor, einen neuen Kunden pro Woche zu gewinnen. Bei Kunden, die wir verloren zu haben glaubten, starteten wir eine „Rückholaktion". Es ist leichter, eine verlorene Kundin wieder zu gewinnen als eine neue zu bekommen. Sonst ist eine Umsatzsteigerung mein Berufsziel. Mein Lebensziel ist, ein gut gehendes Geschäft zu haben und vor allem gesund zu sein. Ein weiterer Wunsch ist, daß die Menschen mit der Umwelt besser umgehen, Mülltrennung sollte selbstverständlich sein und mit unseren Bodenschätzen und Vorräten sollte sorgsamer umgegangen werden. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Man muß danach trachten, ein Problem gelassen aufzunehmen und zu überwinden. Diese Einstellung wiederum ist auf verbuchten Erfolg zurückzuführen. Kraft aus Erfolg. Ich versuche immer, meine Freude, die ich am Beruf habe, zu vermitteln, meine Frustration - sollte sie mich einmal übermannen - nicht zu zeigen. Dabei hilft mir meine positive Lebenseinstellung. Ich kann jederzeit abschalten - ich höre mir Panflötenmusik an bzw. bereite mich mit Gymnastik auf einen Arbeitstag vor. Leider ist es so, daß viele Menschen alles Negative sofort sehen und herausgreifen, und umgekehrt alles Positive als selbstverständlich betrachten. Ich trachte danach, diese Sichtweise der Dinge nicht zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts, was nicht möglich ist. Man kann nur lieben, wenn man sich selbst liebt. **Ihr Ratschlag an andere?** Mehr an sich selbst glauben und Freude am Beruf haben.

✱ Ichovski Erwin Harald

● Steckbrief

Beruf: Maler- und Anstreichermeister. Funktion: Gschf. Tätig bei: Erwin Harald Ichovski GmbH., 1230 Wien, Willendorferg. 7. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1963.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1978-82 besuchte ich die Fachschule für Maler und Anstreicher in Baden, die ich mit der Meisterprüfung abschloß. Danach war ich in verschiedenen Unternehmen beschäftigt. 1986 erfolgte die Gründung meines Betriebes in Form eines Einzelunternehmens, das 1997 in eine GmbH umgewandelt wurde.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, daß meine Kunden zufrieden gestellt werden, um dadurch zu neuen Aufträgen zu kommen. Dies gelingt mir mit persönlichem Einsatz, Fleiß und korrekter Arbeitsleistung. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Ich bin mir für keine Arbeit zu schade. Pünktlichkeit und qualitätsbewußtes Arbeiten steht bei mir und meinen Mitarbeitern im Vordergrund. Ebenso zählt kommunikatives Verhalten dazu. Dies ist auch die Basis für Weiterempfehlungen, um einen Kundenstock aufzubauen und auch halten zu können. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Auch wenn sie eintreten, gilt es mit dementsprechendem Einsatz, seinen Weg fortzusetzen. **Sehen Sie einen Zusammenhang**

Copyrighted material

zwischen Familie und Beruf? Private Probleme gilt es zu Hause zu lassen, diese haben im beruflichen Alltag nichts verloren. Privat und Beruf sollte man trennen. Familie heißt auch für mich, daß meine Mitarbeiter für mich eine Art Familie darstellen, da sie am Erfolg wesentlich beteiligt sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, denn um das behaupten zu können, hätte so manche Niederlage nicht eintreten dürfen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man soll seinen Weg gehen und an sich glauben. Ebenso gilt es, sich von anderen nicht beeinflussen zu lassen. Meiner Ansicht nach gibt es für Erfolg kein Rezept. Von primärer Bedeutung sind jedoch, persönlicher Einsatz, Freude an der Arbeit und die perfekte Ausführung jeder Tätigkeit die gemacht wird.

✱ Igler Beatrix Dr.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Schenk/Igler/Proksch Public Relations GmbH., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 61. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1958, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Richard.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1977 maturierte ich, anschließend studierte ich bis 1978 Volkswirtschaft an der Uni Wien. 1980 schloß ich an der Pädagogischen Akademie der Erzdiözese Wien das Lehramt für Volkschulen mit dem Schwerpunkt Lern- und Verhaltensstörungen ab. Von Oktober 1980 bis Mai 1981 war ich in Paris bei der Europ Assistance Versicherungsgesellschaft tätig, im Oktober 1981 trat ich in die Allianz-Lebensversicherungs AG in Stuttgart ein, wo ich ebenfalls ein Traineeprogramm absolvierte, welches ich im September 1982 beendete. Bei der American Express Bank in Genf besuchte ich mein drittes Traineeprogramm von Jänner bis Oktober 1983. Im Jänner 1984 kam ich zur Creditanstalt-Bankverein, wo ich in der Ausbildungsabteilung tätig war. Ende August 1986 wechselte ich dann zu Univ. Doz. Dr. Gerhard Schwarz - mehrdimensionale Ursachenforschung - wo ich bis April 1991 beschäftigt war. Nebenbei begann ich 1986 Publizistik- und Kommunikationswissenschaft und Pädagogik zu studieren, dieses Studium schloß ich im April 1989 mit dem Magisterium ab. Anschließend begann ich mit der Vorbereitung für das Doktorat, das ich im Juni 1991 abschloß. Von Mai 1991 bis November 1993 war ich als Senior Account Executive bei Pubrell Hill & Knowlton PR GmbH tätig. Im Dezember 1993 machte ich den Schritt in die Selbständigkeit - mit meinen Partnern Harald Schenk und Mag. Erwin Proksch - in Form der Agentur Schenk/Igler/Proksch PR GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich auf Grund von Problemlösungen, das Ziel zu erreichen. Für Kunden Unmögliches möglich zu machen. Besonders dann, wenn andere aufgeben. Dies gelingt mit analytischem Denken, Betrachten der Ist-Situation (fachlich und auch sozialpolitisch). Auch ernsthafte Überlegungen auf der Beziehungsebenen sind notwendig. **Gab es Niederlangen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die hat es gegeben. Primär habe ich daraus gelernt. Wenn sie eingetreten sind, galt es mit persönlichem Einsatz, Kraft und sachlicher Analyse den Weg positiv zu gestalten. Die Emotionen wurden dabei völlig ausgeschaltet. Weiters habe ich daraus gelernt, daß Vertrauen gut ist, besser ist es aber nicht darauf zu bauen und schließlich gilt es auch zu wissen, daß man sich auf niemanden verlassen soll. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Von Kindheit an habe ich gelernt auf eigenen Beinen zu stehen - zu kämpfen. Auf Grund meiner Erziehung habe ich auch gelernt den Alltag zu bewältigen, aber auch im so mancher „verkalkter" Struktur existieren zu können. Besonders eine gewisse Voreingenommenheit gegenüber Frauen kostet Kraft. **Gab es Vorbilder für Sie?** Bewußt hatte ich keine, unbewußt war es sicherlich mein Vater, der mich durch seine fachliche Kompetenz und Größe sehr beeindruckt hat. Er hat seinerzeit die Wiener Allianz AG zu jener Größe geführt, die sie heute darstellt. Er hatte auch einen Führungsstil gelebt, der für damalige Verhältnisse eine gravierende Änderung desselben darstellte - er ging auf seine Mitarbeiter ein. Weiters hat er auch den Begriff Kundenorientiertheit im Sinne der Unternehmensphilosophie wesentlich geprägt. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als jemand auf den man zählen kann, gleichzeitig werde ich auch so akzeptiert wie ich bin. **Woher beziehen Sie Anerkennung?** Aus meinen Leistungen, aus der Persönlichkeit und andererseits auf Grund der fachlichen Kompetenz, die zusammen schließlich die Einzigartigkeit ergeben. Auch ist dafür der eigene persönliche Stil, besonders für eine Frau, in dieser Position von wesentlicher Bedeutung. **Wie sehen Sie die Mitbewerber bzw. die Konkurrenz am Markt?** Wir unterscheiden uns von den Mitbewerbern dahingehend, daß wir uns als Unternehmensberatung in allen Kommunikationsbelangen sehen, das heißt wir vereinen Kommunikationsvermögen mit psychologischen Fähigkeiten und Wirtschaftswissen. Dies ist aber nur möglich, da wir ein Team sind, welches sich am Ziel orientiert, und da die vernetzte Kommunikation im Vordergrund steht. **Wie motivieren Sie Ihr Team?** Erfolg ist gemeinsamer Erfolg, dem Kunden gegenüber ist jeder Mitarbeiter in den Ablaufprozeß miteingebunden und wir teilen die Erfolgserlebnisse. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Überlappend. Auf Grund der Tatsache, daß mein Mann ebenfalls in leitender Position tätig ist, ist einerseits das gemeinsame Privatleben etwas zu kurz geraten, andererseits wird es aber auch intensiv verbracht. **Wie würde Ihr Erfolgstip für Ihre Branche lauten?** Hierzu sind notwendig eine hohe soziale Intellegenz, analytisches Denken, Wille zur Problemlösung, Mut zur Konsequenz, sprachliche Gewandheit, Kreativität, unternehmerisches Denken, um auf den Kunden eingehen zu können. Aber auch Kenntnisse der Mitarbeiterführung und selbstverständlich die hierfür notwendige fachliche Ausbildung. Eine dementsprechende Persönlichkeit zu haben und auch dazu zu stehen und einen eigenen Stil zu verfolgen, ist für eine Frau enorm von Bedeutung. **Ihre Ziele?** Meine Ziele und Projekte werde ich mit Konsequenz in der nächsten Zeit verfolgen, es dürfte manche Überraschungen geben wird.

Copyrighted material

✱ Ingrisch Lotte

● Steckbrief

Beruf: Schriftstellerin. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1930, Wien. Kinder: Minister Dr. Caspar Einem (Stiefsohn). Eltern: Karl und Emma. Mitgliedschaften: Pen-Vorstandsmitglied. Hobbies: Quantenphysik, Bewußtseinsforschung, Mythologie und Märchenforschung.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Werdeganges? Als Charlotte Gruber, Tochter eines Erfinders, wurde ich 1930 in Wien geboren. Nach Ausübung eines reinen „Brotberufes" begann ich mit 25 Jahren zu schreiben - vorerst drei Romane unter einem Pseudonym. Anfänglich war ich ganztags tätig, später halbtags und zog mich aus dem Geschäftsleben zurück, als ich vom Schreiben leben konnte. Ich begann für Radio- und Fernsehanstalten und für das Theater zu schreiben. Stücke, die vielfach gespielt wurden. In einer Fernsehsendung bekannte ich mich öffentlich zu anderen Wirklichkeiten und habe über paranormale Erfahrungen berichtet. Daraufhin hielten mich viele Menschen und vor allem Soziologen, die damals die Dramaturgenstellen fast aller Theater inne hatten, für verrückt und haben mich beiseite geschoben. Zwischenzeitlich hat sich die Welt und Ihr Gedankengut geändert. Ich kehrte also zur Prosa zurück und schrieb eine Reihe von Büchern. 1993 gründete ich die Schule der Unsterblichkeit, wo ich Seminare abhalte und versuche, den Menschen die Angst vor dem Sterben zu nehmen. In erster Ehe war ich 16 Jahre mit dem Philosophen Hugo Ingrisch und in zweiter Ehe 30 Jahre mit Gottfried von Einem (bis zu seinem Tod 1996) verheiratet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich selbst nicht besonders erfolgreich, da ich glaube, Erfolg hat auch mit Ausstrahlung zu tun, die bei anderen Menschen gleiche Empfindungen weckt. Ich strahle sicherlich nicht das sogenannte „Hoppla, jetzt komme ich" aus. Erfolg bedeutet, mit dem Zeitgeist deckungsgleich bzw. ihm fünf Sekunden voraus zu sein, sowie eine Mischung aus Information und Redundanz. Arnold Kaiserling sagte vor einigen Jahren, daß uns nur das Scheitern weiterbringt. Dieses Gefühl habe auch ich. Ist man erfolgreich, dann läuft man Gefahr, seine Arbeit zu wiederholen. Bei Mißerfolgen muß man sich neuen Dingen, Themen, etc. widmen. Mißerfolg ist also kein Übel. Man benötigt auch Intuition, um zu wissen, was man machen soll und was nicht. Man sollte von Dingen und Überzeugungen lassen können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Man sollte versuchen, zu wachsen, sich nicht allzu sehr mit Erfolg zu identifizieren und erfolgreich werden zu wollen. Man sollte neugierig bleiben und den Radius des Bewußtseins immer vergrößern. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Vorbilder sind große Geister. Ich versuche, in ihren Spuren zu denken. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Verlasse die Welt immer ein wenig schöner, als du sie angetroffen hast.

✱ Ipsmiller Wolfgang Mag.

● Steckbrief

Beruf: Sozialwissenschafter. Funktion: Niederlassungsleiter. Tätig bei: Toshiba Europe GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Photini. Kinder: Lukas (1984). Eltern: Anna und Ernst. Hobbies: Westernreiten, Golf.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Als Sohn eines Bankangestellten und einer Hausfrau entdeckte ich meinen Wunsch zu studieren im Gymnasium. Ich entschloß mich Sozial- und Wirtschaftswissenschaften zu studieren und arbeitete parallel dazu bei verschiedenen soziologischen Untersuchungen. Mein Schwerpunkt war Soziologie und ich versuchte mir Kenntnisse in diesem Fach anzueignen. Als ich nach sechs Jahren fertig war, begann ich in einem außeruniversitären Institut, wo ich im Bereich der empirischenSoziologie, als Leiter eines wissenschaftlichen Projekts, beschäftigt war. Im Zuge dieser Arbeit begann ich mich für EDV zu interessieren. Nach einiger Zeit wechselte ich in den EDV-Bereich, zuerst als Leiter von BTX-Seminaren und dann im Vertrieb von PC-Systemen. Diese Tätigkeit übte ich bei diversen Firmen aus, unter anderem bei der Generalvertretung für Toshiba. Als die Firma ihre Tätigkeit einstellte, entschloß sich Toshiba eine Niederlassung in Österreich zu gründen und nach ein paar Gesprächen wurde ich beauftragt diese Niederlassung zu leiten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eine Verbindung der Praxis mit der Theorie. Mein Bezug zur Psychologie half mir, neue Aspekte in der Betrachtung des Verkaufs zu gewinnen. Wichtig ist auch meine Fähigkeit mit Geschäftspartnern und Kunden gut umgehen zu können. Das „um und auf" des Erfolges ist überdurchschnittlicher persönlicher Einsatz und der Sinn für das Kaufmännische. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erreichen der gesteckten Ziele, Wohlbefinden im geschäftlichen und privaten Bereich. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 waren für mich die Ausbildungsziele wichtig, jetzt möchte ich meine freie Zeit so einteilen, daß meine Lebensqualität unter dem Arbeitsstreß nicht leidet. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Kooperativ, ich delegiere gerne Aufgaben und lasse die Kollegen bei bestimmten Fällen die Entscheidungen treffen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Lösungsorientiert. Dabei versuche ich sie mit wenigen

sozialen Kosten zu lösen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Geschäftlich durch eine formale Art, persönlich wie die Menschen mit mir umgehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Erholungsphasen. Ich versuche nicht kraftraubend zu arbeiten und mich am Wochenende mit meiner Familie zu entspannen. Musik und Lesen sind für mich unter anderem meine Kraftquelle.

✶ Irschik Thomas Mag.

● Steckbrief

Beruf: Werbe- und Marketingfachmann. Funktion: Geschäftsbereichsleiter. Tätig bei: Fernwärme Wien GmbH., 1090 Wien, Spittelauer Lände 45. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1955, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Helga. Schöpferische Akte: Publikationen in Fachzeitschriften und Vorträge bei Kongressen. Mitgliedschaften: Vorstand des Fachausschusses A im Österreichischen Fachverband für Gas, Wasser, Wärme (ÖFGW), Leiter der Arbeitsgruppe Branchenmarketing für Fernwärme und Vertreter Österreichs im europäischen Marketing-Studienkomitee für Fernwärme. Da mir auch der soziale Aspekt wichtig ist, unterstütze ich die Österreichische Krebshilfe und eine Behindertenwerkstatt. Hobbies: Fotografie (Wettbewerbsteilnahmen und Veröffentlichungen), Sport (Tennis, Ski und Radfahren), kulturelle Aktivitäten wie Musik, Theater und Lesungen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HAK-Matura 1975 studierte ich bis 1982 Betriebswirtschaftslehre (Schwerpunkt Personalführung und Wirtschaftsinformatik) an der WU Wien. Seit der HAK habe ich immer schon gearbeitet. Nach dem Studium ging ich als Systemingenieur zu Nixdorf, wechselte nach einem Jahr als Projektleiter für interne EDV-Projekte zu IBM, wo ich zwei Jahre später in den Verkaufsbereich Banken und Versicherungen wechselte. Zuletzt war ich als Teamleader der Verkaufsmannschaft in diesem Bereich tätig. Nach fünf Jahren wechselte ich als Leiter der Vertriebsverwaltung in den Innendienst; diese Stelle wurde ein Jahr danach durch Controlling und Steuerung zusätzlich aufgewertet. Zuletzt war ich die rechte Hand des Bereichsdirektors. In den Jahren bei IBM (bis April 1995) erreichte ich einige 100% Clubs, daß heißt, ich erreichte oder überschritt die vorgegebenen, hochsteckten Konzernziele und gewann mit der Super Mustang Trophy eine Studientour in die USA. Trotz eines angekündigten Karriereschrittes waren mir aber letztlich die Entwicklungsmöglichkeiten bei IBM zu gering, das IBM-Leitbild wurde immer mehr abgespeckt und immer weniger gelebt, sodaß ich mich entschloß, das Unternehmen zu verlassen. Ich wollten in den Bereich Soziales oder Ökologie und als ich ein Inserat der Fernwärme sah, bewarb ich mich um den Posten, für den ich unter 80 Bewerbern letztendlich ausgewählt wurde. Nach drei Monaten bekam ich die Handlungsvollmacht und nach 12 Monaten die Prokura.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Realisierung und Umsetzung persönlicher Ziele und die daraus abgeleitete Anerkennung durch das unmittelbare Umfeld. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich suchte mir immer Positionen mit möglichst großem Gestaltungsfreiraum, den ich zu 100 Prozent ausnutzte. Freiraum hatte ich immer und ich konnte mir immer die Ziele selbst definieren, welche ich letztlich auch immer erreichte. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ja, ich werde als kommunikativ, teamfähig, kreativ, hartnäckig und realisierungsfreudig angesehen, mit Risikobereitschaft und Toleranz. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich erwarte von mir immer mehr als mein Umfeld und stecke mir hohe Ziele. Fast immer durfte ich sie auch erreichen. Mein diplomatisch-strategisches Verhalten ist sicherlich auch ein Faktor: Ich kann gut zuhören, die Bedürfnisse meiner Gesprächspartner ausloten und die eigenen Ziele mit denen des Gesprächspartners so übereinstimmen, daß eine „win-win"-Situation entsteht. Wichtig ist auch der Umgang mit Mitarbeitern. Man sollte jeden einen eigenen Helden sein lassen, seine Ideen aufgreifen und sie auch durch die Mitarbeiter umzusetzen. Dazu verfüge ich über Begeisterungsfähigkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich stelle meine persönlichen Vorteile nicht ins Rampenlicht und ich bin kein Machtmensch, sondern es geht mir immer um die Sache. Wenn ich von etwas überzeugt bin, kämpfe ich dafür. Dazu ist Überwindungswille, nämlich die Bekämpfung des sogenannten „inneren Schweinehundes", notwendig. Sehr prägend war mein Auszug mit 19 Jahren, um mir etwas aufzubauen. Zielorientiertheit und der Glücksfall, in eine prosperierende Wirtschaft hineinzukommen, halfen mir dabei. Diese wirtschaftlichen Faktoren sind heute nicht mehr so gegeben wie damals. Die heutige Jugend wird es schwer haben, den Lebensstandard ihrer Eltern zu halten. Besonders, weil Härte und Umgang mit Frustration in unserer Überflußgesellschaft nicht mehr gelernt werden. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich hatte den Wunsch, in einer Führungsposition mit gestalterischem Freiraum tätig zu sein. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist ein wichtiger Faktor in meinem Leben. Meine Frau hat viel Bereicherung in mein Leben gebracht. Sie ist Englisch- und Geschichtsprofessorin, sehr kulturinteressiert und mein persönlicher Coach, der mich durch schwierige Situationen im Leben begleitet. Trotz enormer Belastungen durch eine schwere Erkrankung unseres Sohnes gab es im beruflichen Umfeld keinen Einbruch. Diese schwierige Zeit prägte mein eigenes Auftreten und den Umgang mit Menschen. Man wird dadurch einerseits toleranter, andererseits aber auch ungeduldiger. **Wie wichtig sind Ihnen Mitarbeiter?** Sie sind das wichtigste Potential eines Unternehmens und die Aufgabe einer Führungskraft ist es, dieses Potential zu wecken und zur Entfaltung zu bringen. Dabei kommt der Führungskraft eine wichtige Vorbildfunktion zu. Mitarbeiter, die nie Fehler machen, gehen nicht an die Grenzen ihrer eigenen Fähigkeiten.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Zuerst erfolgt eine Interessentenssuche (intern, dann extern). Wesentlich sind die fachlichen Voraussetzungen, aber letztlich ist es doch immer eine Bauchentscheidung - aufgrund des persönlichen Gesprächs, des persönlichen Eindrucks, der Kommunikationsfähigkeit, etc.. **Wie definieren Sie eine Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Wenn ich von einer Idee selbst überzeugt bin, die Ressourcen für die Umsetzung vorhanden sind und eine Entscheidung so getroffen wird, daß es zu keiner Umsetzung kommt, wäre das eine Niederlage. Dann hätte ich im Verkaufsprozeß etwas übersehen oder nicht klar formuliert. Fehler suche ich zuerst bei mir und nicht bei anderen. Sofort nach einer Entscheidung sehe ich die Diskussionsphase als erledigt an und mache mich an die Umsetzung der getroffenen Entscheidung. Die Idee lege ich für einen späteren Zeitpunkt zurück. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus dem sicheren Background der Familie als Ort des Auftankens. Ich bin von Natur aus ein Mensch, der ständig in Bewegung sein möchte. Aus der Krankheit meines Sohnes habe ich gelernt, in mich hineinzuhorchen und die Signale meines Körpers zu erkennen. Ich lege bewußt Ruhepausen ein, betreibe Yoga und bin jetzt bei den „Fünf Tibetern", was meinen ganzen Körper trainiert. **Welche Ziele wollen Sie noch realisieren?** In den nächsten sechs Jahren, also bis zu meinem 50. Lebensjahr, möchte ich in eine Geschäftsführerposition kommen, was auch einen Wechsel bedeuten kann. Privat möchte ich einmal ein eigenes Segelboot haben. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Verbaler und auch finanzieller Natur im Unternehmen, aber auch durch externe Rückmeldungen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** „Der Weg ist das Ziel" und „Wer glaubt, etwas zu sein, hat aufgehört, etwas zu werden". **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren ist es, die besten Mitarbeiter um sich zu scharen und mit ihnen ein schlagkräftiges Team zu bilden. Wenn ein Vorhaben Erfolg hat, ist es der Erfolg der Mitarbeiter, Mißerfolge muß man gemeinsam tragen.

✱ Jachs Richard

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus Jachs., 3100 Neidling 12. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1964, Rottenmann. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Lisa-Marie (1998). Eltern: Johann und Franziska. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einer vierjährigen Lehre als Koch und Kellner in Prinzersdorf arbeitete ich ein halbes Jahr in einem Restaurant in Neulengbach, dann kam ich zum Bundesheer. Nach einer Saisonbeschäftigung als Koch in Tirol, arbeitet ich wieder im Restaurant Alter Markt in Neulengbach als Küchenchef und habe dort eine Haube erreicht. Anschließen wieder eine Saison in Tirol als Sous-Chef. 1989 war ich im Restaurant Gegenbauer in St. Pölten tätig. 1990 übernahm ich den elterlichen Betrieb. Mein Vater hat am Anfang mitgeholfen. Vorher hat es nur eingeschränkten Küchenbetrieb gegeben, das war eher nur ein Wochenend-Geschäft. Ich habe dann den Küchenbetrieb erweitert, denn mein Ziel war es bis dahin erzielte Umsätze zu verdoppeln. Das habe ich auch sehr schnell erreicht.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn das Haus voll ist, die Gäste zufrieden sind und keine Beschwerden kommen, das ist für mich Erfolg. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Wichtig ist, von der Früh bis am Abend da zu sein. Flexibel sein, wenn etwas bei den Gästen nicht ankommt, sofort darauf reagieren und etwas Neues versuchen. Laufend das Geschäft beobachten und auf Veränderungen sofort reagieren. Wir haben ein sehr kollegiales Verhältnis zu den Mitarbeitern, das strahlt Ruhe aus und da fühlen sich die Gäste auch wohl. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Früher war das so, daß oft Gäste im Gastzimmer keinen Platz fanden, sie sich aber alleine nicht in den großen Saal setzen wollten und somit wieder gegangen sind. Deshalb habe ich umgebaut. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Uns hat die positive Mundpropaganda sehr geholfen. Die Kunden sind zufrieden und haben das auch weitererzählt. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe schon als Kind im elterlichen Betrieb mitgeholfen, ich bin Wirt mit Leib und Seele. Für mich gibt es nichts anderes. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Fachwissen ist sehr wichtig. Gewisse Sachen werden in jedem Betrieb zwar anders gemacht aber die Grundbegriffe müssen sitzen. Verläßlichkeit in Form von Ehrlichkeit und Arbeitsantritt erachte ich als unerläßliche Eigenschaften guter Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Das freut mich sehr. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie darunter?** Da betreibe ich sofort Ursachenforschung, wie diese Niederlage zustande gekommen ist. Dann gibt es eine kurze Besprechung mit den Beteiligten und dann muß auch alles schon wieder vorbei sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Beim Fischen. Ich bin leidenschaftlicher Fischer, das betreibe ich meistens am Ruhetag. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Soviel Betriebe anschauen als nur irgendwie möglich. Auch viele verschiedene Betriebstypen.

✱ Jagschitz Gerhard Dr. Univ. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Vorstand des Instituts für Zeitgeschichte. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Universität Wien., 1090 Wien, Spitalg. 2-4. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1940, Wien. Schöpferische Akte: Die Jugend des Bundeskanzlers Dr. Engelbert Dollfuß (1968), Der Putsch - die Nationalsozialisten 1934 in Österreich (1976), Zeitaufnahmen „Österreich im Bild

Copyrighted mat

von 1945 bis heute" (1985), Mitautor von „Audiovisuelle Medien in Österreich" (1989) und „Beuteakten aus Österreich, der Österreichbestand im russischen Sonderarchiv in Moskau" (1996). Bei der Herausgabe von „Medienkoffer 1 - 4" (1980 bis 1987) und „Die wilden 50er Jahre" (1985) war ich beteiligt. Ich verfaßte weiters zahlreiche Aufsätze zur österreichischen Zeitgeschichte sowie Geschichten und audiovisuelle Medien und hatte bei zahlreichen Ausstellungen die wissenschaftliche Leitung inne, wie beispielsweise „Die wilden 50er Jahre" (Schallaburg 1985) oder Menschen nach dem Krieg (Schallaburg 1995). Ich arbeitete an zahlreichen Fernseh- und Radioproduktionen mit und war Gutachter einiger Prozesse mit zeitgeschichtlicher Bedeutung. Hobbies: Sich in der Natur zu bewegen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Ich studierte an der Uni Wien Geschichte, Deutsch, Philologie, Volkskunde und Ägyptologie. Von 1966 bis 1968 bekam ich ein Stipendiat und ab 1968 war ich Assistent am Institut für Zeitgeschichte an der Uni Wien. Meine Habilitation erfolgte 1978 und seit 1985 bin ich Universitätsprofessor. Am Institut für Zeitgeschichte war ich am Aufbau einer Dokumentation beteiligt und war später mit der Leitung der Audiovisuellen Abteilung und Einrichtung eines Bildarchivs betraut. Meine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Nationalsozialismus, Terror und Vernichtung im Dritten Reich, Ausschwitz, Zweite Republik und Demokratie, Bürgergesellschaft, Visual History sowie Österreichische Identität und Österreich in Europa. **Haben Sie noch weitere Funktionen inne?** Seit 1972 bin ich Vorstandsmitglied der österreichischen Gesellschaft für Zeitgeschichte, seit 1985 Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Audiovisuelle Archive Österreichs, seit 1990 Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates des Ludwig Ledlicka Gedächtnispreises, seit 1993 Vorsitzender von „Zukunft Österreich" und seit 1998 Vizepräsident des Vereins zur Förderung Justizgeschichtlicher Forschungen. An der Donauuniversität Krems und an der Karlsuniversität Prag bin ich Gastprofessor.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Es gibt den inneren und den äußeren Erfolg. **Welche Faktoren sind ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wichtig ist die Familie. Von ihr sollte man Anerkennung bekommen, um als Person akzeptiert zu werden. Es ist wichtig, welches Fundament man von zu Hause mitbekommt, denn schließlich ist es wichtig, daß man Meinungen anderer akzeptiert. Wichtig ist auch das Feedback. **Gab es Mißerfolge?** Meine ganze wissenschaftliche Arbeit war immer auf die Öffentlichkeit ausgerichtet. Eine Orientierung nach außen ist dann ein Mißerfolg, wenn etwas nicht anerkannt wird, wo man selbst der Meinung ist, alles dafür getan zu haben. Abgesehen von den Emotionen gilt es hier, eine effiziente Analyse vorzunehmen. Sonst könnte man Gefahr laufen, entweder in Resignation oder in Überheblichkeit zu verfallen. Wichtig erscheint mir, daß man auch mit Niederlagen zu leben lernt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wichtig erscheint mir, daß man gegenüber Erfolg eine gewisse Distanz hat. Mißerfolg und Erfolg liegen sehr eng beisammen. Da der äußere Erfolg vergänglich ist, ist es umso wichtiger, den inneren bewußt zu sehen. Ein inneres Fundament zu haben, welches sich in einer überprüfbaren Lebensorientierung wiederfindet. Ich glaube, daß es dienlich ist, ununterbrochen an der inneren Stabilität zu arbeiten. Die Devise, sich durchzubeißen, in allem noch einen Ausweg zu finden, habe ich mit mehreren Personen besprochen und auch erlebt. Daher vertrete ich die Meinung, daß es wichtig ist, nie aufzugeben, den der Wille hiezu ist die Kraft. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Meine grundsätzliche Überzeugung ist es, nie dem Erfolg nachzulaufen. Ist man der Überzeugung, daß man es richtig macht, kommt er äußere Erfolg von selbst. Glück gehört dazu. Die Findung einer Erfüllung ist wichtig. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Behauptet jemand, daß man diese Bereich trennen kann, lügt er sich selbst an. Beruflicher Einsatz, über das übliche Maß hinaus, geht eindeutig zu Lasten der Familie. Es bedarf einer hohen Akzeptanz der Familie und vor allem des Partners. Weiters kommt man - wenn man älter wird - zur Erkenntnis, daß man eigentlich nicht alles hätte machen müssen. Mit dem Alter begreift man immer besser, was der Faktor Zeit eigentlich bedeutet.

✱ Jakoubek Hans

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hans Jakoubek Kunst- und Möbeltischlerei., 1150 Wien, Stättermayerg. 21. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Michaela (1966) und Martin (1967). Hobbies: Geschichte, Reisen, Lesen, Jagd - als gutes Fitneßprogramm (eigene Jagd im Waldviertel).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Lehre und Präsenzdienst blieb ich weiter im selben Betrieb, machte 1969-70 den Meisterkurs am WIFI und kaufte 1971 den Betrieb von meinem früheren Lehrherrn (der mir auch ein väterlicher Freund war), als er in Pension ging. Begonnen habe ich damals mit einem Startkapital von 15.000 Schilling, ohne Fuhrpark nur mit einem Gesellen. Heute haben wir zwei LKW´s, ich habe vier Gesellen und einen Lehrling. Der Betrieb ist auf Kunst- und Möbeltischlerei spe-

Copyrighted material

zialisiert, ein Großteil der Aufträge entfällt auf Geschäfts- und Büroeinrichtungen sowie Restaurierungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn es ständig nach oben geht, der Umsatz steigt. Heute muß man aber schon froh sein, wenn man den Umsatz halten kann. Es gab auch schon Einbrüche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, sonst müßte ich heute schon 100 Angestellte beschäftigen. Dennoch hat mein Betrieb überlebt - früher waren in unserer Gasse fünf Tischlereien, davon sind nur zwei übriggeblieben. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich gab es zwei wesentliche Entscheidungen: zuerst mußte ich mich - wegen der Familie - zugunsten eines Einfamilienhauses entscheiden - für den Betrieb war das natürlich schlecht. Eine weitere Entscheidung war auf dem Land Grund zu kaufen. Ich wollte eine Halle bauen, aber wegen der Auflagen - binnen drei Jahren bauen zu müssen - tat ich dies dann doch nicht. Diese Entscheidung war rückblickend vielleicht richtig, denn an solchen Projekten sind viele andere gescheitert. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich glaube nicht.

Warum haben Sie sich selbständig gemacht? Der Tischlerberuf ist sehr kreativ, man kann Dinge nach seinen eigenen Vorstellungen erzeugen. Ich hatte auch das Glück, gleich zu Beginn große Aufträge zu bekommen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir liefern gute Qualität und ich kann mit Menschen gut umgehen. Die Firma habe ich mit nur einem Kunden übernommen, mit dem nur mein Lehrherr, nicht aber ich umgehen konnte. So hatte ich dann gar keinen festen Kunden mehr, mittlerweile habe ich durch kleine Inserate, Bekannte und Mundpropaganda einen eigenen Kundenstock - darunter mehr als zehn Architekten - aufgebaut. Wichtig ist auch ständige Lernbereitschaft. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Bei Restaurierungen gehören Möbel meist älteren Menschen, denen gegenüber hatte ich schon in jungen Jahren das richtige Auftreten, daher habe ich Kunden, die seit 30 Jahren zu mir kommen. Dabei sind der persönliche Umgang mit Kunden und das Folgeservice wichtig. Kleinigkeiten reparieren wir auch noch nach drei Jahren kostenlos, um die Kunden zufriedenzustellen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Selbständigkeit immer, auch zum Tischlerberuf tendierte ich schon immer. Mein Großvater war selbständiger Tischler und auch mein Vater war Tischler. Aber eigentlich wollte ich wie mein Onkel Werkzeugmacher werden. Schon mit zehn Jahren baute ich einen großen Modellbauernhof aus Metall und Holz. Ich traute mir aber damals nicht zu, von zehn Bewerbern zum Werkzeugmacher einer der beiden auserwählten zu werden, die in der Firma, in der mein Onkel arbeitete, eingestellt wurden. So wurde ich Tischler und finde heute, daß das der universellste Handwerksberuf ist.

Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter? Meine Frau, eine gelernte Schneiderin, arbeitete immer im Betrieb mit, hat Intarsienkurse gemacht und auch mein Sohn lernte und arbeitet im Betrieb. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Viele Lehrlinge kommen sich vorstellen, sie arbeiten probeweise zwei bis drei Tage im Betrieb. Dabei prüfe ich ihr handwerkliches Geschick, ihre Teamfähigkeit und ihr Auftreten ebenso wie die Zeugnisse. Unseren Nachwuchs bilden wir meist selbst aus, und die meisten bleiben dann auch - viele Mitarbeiter sind schon seit zehn Jahren bei mir. So auch der Sohn eines bekannten, verstorbenen Tischlermeisters. Motivation erfolgt durch monatliche Gespräche und ein leistungsbezogenes Gehalt (Prämien). **Kennen Sie Niederlagen?** Ich bin gerade als Gläubiger mit 230.000 Schilling in einen Konkurs involviert und mußte das Weihnachtsgeld schon aus meiner privaten Tasche zahlen. Das bereitet mir schlaflose Nächte und ich muß viel jonglieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe ein Haus in einer ruhigen Gegend, dort entspanne ich mich am Wochenende und dort kommen mir auch gute Ideen. Kraft schöpfe ich aus der Tierbeobachtung und halte mich gern in der Natur auf. Im Waldviertel habe ich eine kleine Jagd, die mich fit hält, auch wenn die Wildfütterung mitunter viel Arbeit ist. Zweimal im Jahr unternehme ich eine Reise auf den Spuren des Altertums mit dem akademischen Reisedienst. Ich interessiere mich sehr für Geschichte, die Reisen nach Griechenland, Ägypten, Spanien, etc. dienen auch der persönlichen und beruflichen Weiterbildung. **Ihre Ziele?** Gesund in Pension gehen.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Wenn Kunden zufrieden sind, ist das Bestätigung und Erfolg, den ich auch mit meinen Angestellten teile. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Lehrherrn. Er war von Montag bis Donnerstag in der Werkstatt und ab Donnerstag Mittag in seinem Wald (er hatte auch eine Jagd). Dieser Lebensphilosophie entsprechend zu leben wäre ideal, leider habe ich das noch nicht erreicht. **Anmerkung zum Erfolg?** Seit die Möbelhäuser auch montieren wird die Konkurrenz immer härter. Früher waren die Italiener eine starke Konkurrenz im Stilmöbel-Nachbau. Dieser Bereich hat sich aber fast völlig aufgehört und macht nicht einmal mehr zwei Prozent des Umsatzes aus. Heute haben wir 20 Prozent Restaurierungen, der Rest sind Neuanfertigungen. **Anmerkung zum Thema Berufsausbildung?** Ich finde, die Berufsschule sollte auch in Wien (so wie in den Bundesländern) en bloc gemacht werden, dann wären die Lehrlinge den Rest der Zeit komplett im Betrieb. Das wurde in der Innung schon oft diskutiert, scheiterte aber an den Berufsschulen.

✱ Jakubow Slawik Dr.

● Steckbrief

Beruf: Zahnarzt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ordination Dr. Slawik Jakubow., 1200 Wien, Kluckyg. 6/5. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1957, Buchara/Usbekistan. Familienstand: Verheiratet mit Enikö. Kinder: Daniel (1991), Shoshannah (1992), Imanuel (1995) und Sharon (1996). Eltern: Ira und Ilja. Hobbies: Fußball, Tennis, Familie.

Copyright Industrie

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bis Ende des achten Schuljahres war ich in Rußland, in Tachkent. 1973 sind meine Eltern nach Israel ausgewandert. Mit 15 Jahren habe ich Hilfsarbeiten verrichtet, ich war in einer Fabrik, die Verkehrsampeln herstellte. Wie alle anderen, mußte auch ich drei Ampeln pro Tag zusammenbauen, durch ein System, welches ich selbst entwickelte, schaffte ich zwölf Ampeln und verdiente das Doppelte. Im August 1974 bin ich mit meiner Familie nach Wien gekommen. Ich habe wieder Hilfsarbeitertätigkeiten angenommen und Deutsch gelernt. 1977 besuchte ich nebenbei dreimal in der Woche eine Sprachschule. 1978 begann ich bei der Firma Billa und absolvierte abends die Maturaschule Dr. Roland. Meine Eltern betrieben einen Obst- und Gemüsestand, wo ich mitarbeitete. Nach vier Jahren habe ich dann maturiert.

1983 begann ich mit dem Medizinstudium, welches ich mir mit verschiedenen Tätigkeiten finanzierte. Ohne die tatkräftige Unterstützung meiner Eltern wäre mir das Studium nicht möglich gewesen. Nun arbeitete ich ein Jahr als Pharmareferent, um die Wartezeit für die Turnusausbildung zu überbrücken. Bis 1994 war ich Pfleger in der Rudolfstiftung. Darauf begann ich den Turnus und einige Monate später konnte ich mein Fach antreten, welches ich 1996 abgeschlossen habe. Im gleichen Jahr noch habe ich begonnen, eine völlig neue Ordination aufzubauen (in meiner früheren Wohnung, zu einem günstigen Mietzins). Seit 1996 bin ich selbständiger Zahnarzt. Zur Zeit beschäftige ich drei Assistentinnen und einen Zahntechniker. Zu meinen Patienten gehören auch viele Kinder.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ich bin zufrieden. Zum Erfolgreichsein gehört mehr. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Viel Fleiß, zum richtigen Zeitpunkt Glück gehabt zu haben. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, unser Nachbar in Taschkent. Er war Arzt, und so wußte ich ab meinen elften Lebensjahr, was ich werden wollte.

Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht hier wären? Meine Mutter! Sie hat in mir die notwendigen Charaktereigenschaften für ein zufriedenes Leben erweckt. **Gab es Niederlagen?** Ja, früher! Sie können nur eine neue Herausforderung darstellen.

Wie sehen Sie Ihre Freunde, Mitarbeiter die Familie? Manche finden mich arrogant, andere vergöttern mich. Für meine Mitarbeiter bin ich sicherlich erfolgreich, ein brauchbarer Chef und guter Freund. Meine Frau sieht in mir Mann und verläßlichen Ehepartner, der seinen vier Kindern ein guter Vater ist. Inzwischen glauben auch meine Eltern an meinen Erfolg.

Gibt es Anerkennung von außen? Ja, sie ist wichtig für mich, dadurch erkenne ich, daß das Beabsichtigte angekommen ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihr Ziel?** Ich möchte ein überdurchschnittlicher Allrounder in meinem Fach sein. **Ein Tip für die Nachwelt?** Auf keinen Fall glauben, daß man sofort viel Geld verdient. Ich empfehle jedem, vor der Selbständigkeit in einer Zahnklinik soviel Erfahrung wie möglich zu sammeln.

✱ Jalloul Karim

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Generalmanager. Tätig bei: Country Inn & Suites by Carlson., 1220 Wien, Wagramer Str. 16-16A. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1966, Beirut. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Oliver und Frederic. Eltern: Susanne und Farouk. Hobbies: Malen, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Mutter ist Österreicherin, mein Vater Libanese, ich bin bis zum Ausbruch des Krieges im Libanon 1975 dreisprachig (deutsch, französisch und arabisch) aufgewachsen. Danach kam die Übersiedelung nach Wien. Ich besuchte das Militärgymnasium in Wiener Neustadt, da ich sportbegeistert war. Danach studierte ich an der Uni Wien orientalische Philologie und Spanisch. Nach dem ersten Studienabschnitt wurde mir klar, daß ich nach beendetem Studium zwar die Sprachen beherrschen würde, aber die Berufschancen ohne wirtschaftliche Ausbildung sehr gering wären. Also brach ich das Studium ab und absolvierte das internationale Hotelmanagement College im Hotel Modul. Neben der Ausbildung jobbte ich vorwiegend im Fremdenverkehr bzw. auf Grund meiner Sprachkenntnisse halbtags bei International Aviation Security von TWA am Flughafen Schwechat und finanzierte mir damit die Ausbildung im Hotel. Nach Abschluß der Ausbildung 1993 trat ich bei der Marco Polo Hotel & Resorts Österreichische Betreiberfirma in der Reservierung ein. Nach einem halben Jahr wechselte ich in den Verkauf und ein Jahr später in die Abteilung Verkauf und Marketing. Nach vier Jahren übernahm ich nach einer Empfehlung meines Vorgesetzten das Country Inn Hotel, welches ich eröffnete und jetzt leite.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn man selbst gesteckte Ziele erreicht und das Umfeld mitgehen kann. Das sind nicht nur die Mitarbeiter, sondern auch Familie und Freunde. Dieses Mitnehmen des Umfeldes ist das schwierigste - eine „one man show" ist einfach. **Bezeichnen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe für mein Alter eine gute Position erreicht. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Daß ich oft zur richtigen Zeit

Copyrighted material

am richtigen Ort war, das Erkennen der eigenen Fähigkeiten, deren Einsetzbarkeit und daraus resultierende Zielsetzungen. Mein Ziel war die Erreichung einer Führungsposition und eines hohen Lebensstandards, das bedeutet die Absicherung meiner Familie. Flexibilität im Einsetzen meiner Fähigkeiten bei der Anpassung an Situationen im Umgang mit Menschen, Eingehen auf deren Wünsche, lernen, die richtigen Worte und das richtige Verhalten zu finden. Grundvoraussetzungen in unserer Branche sind Freundlichkeit und die Begabung, mit Menschen umzugehen. Wichtig ist, eine Vision zu haben, trotzdem muß man realistisch sein, inwieweit das Ziel erreicht werden kann. Man muß jedoch versuchen, so nahe wie möglich heranzukommen und nicht aufzugeben, Alternativziele nicht aus den Augen verlieren. Enormer Zeiteinsatz. Wichtig sind richtige Zeiteinteilung und Koppelung mit dem Umfeld. Zeit für Familie und Freunde zu haben. Fähigkeit zur Selbstkritik und Akzeptanz anderer Meinungen und begründeter Kritik. **Spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Sie sind das wichtigste. Ich habe meinen eigenen Management-Stil. Die Mitarbeiter treffen sehr viele Entscheidungen selbst, jeder hat jedoch seine Grenzen und kennt die Aufgaben, die ich ihm stelle. Bei uns herrscht eine sehr amicable Atmosphäre, weil ich glaube, daß man damit mehr erreicht als mit hierarchischen Systemen. Es ist wichtig, den Führungsstil zu finden, der der eigenen Persönlichkeit entspricht. **Ist Familie für Ihren Erfolg wichtig?** Erziehung ist die Basis für die weitere Entwicklung, wirtschaftliche Verhältnisse sind nicht ausschlaggebend. Ich komme aus einer Großfamilie mit fünf Geschwistern, wo man lernte selbständig zu sein, kreativ seine Zeit zu bewältigen und das Geben und Nehmen zu praktizieren. **Ihr Erfolgsrezept?** Positives Denken ist äußerst wichtig, überall auch das Gute sehen, dieses den Mitarbeitern und der Familie vermitteln, alles mit Freude tun. Für mich sind wichtig, daß immer etwas Neues dazukommt und ein hoher Anteil an Selbstmotivation, um unabhängig von anderen zu sein.

✱ Jandl Bert

● Steckbrief

Beruf: Manager Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Vita Vita - Ferienanlage Pannonia BetriebsgmbH., 7152 Pamhagen. Storcheng. 1. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1954, Johnsbach. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Philip. Hobbies: Tennis, Schwimmen, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Erste Stelle als jüngster Hoteldirektor der Schweiz in Zürich. Ab 1978 war ich in Vorarlberg in einer Hotelgruppe - einem Familienunternehmen - als Direktor tätig. Dann war ich in Bad Hofgastein als Generaldirektor einer österreichischen Hotelgruppe und für acht Hotels in Österreich verantwortlich. Dann erfolgte erneut ein Wechsel zu einem deutschen Hotelkonzern. Seit 1985 bin ich bei dieser Gruppe als Generaldirektor für insgesamt 1.800 Hotelbetten, aufgeteilt auf fünf Hotels in drei Ländern, zuständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg das Zusammenspiel verschiedener Dinge. Erfolg heißt, Ziele und Konzepte mit den Mitarbeitern zu formulieren und zu erarbeiten und diese auch mit den Mitarbeitern im Sinne des Unternehmens umzusetzen. Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, eine intakte Familie zu haben, von der man auch unterstützt wird, um für ein Unternehmen sinnvoll tätig sein zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man sehr viele Ideen und Innovationen in das Unternehmen eingebracht hat, wenn man sehr hart gearbeitet hat und das alles auf fruchtbaren Boden gefallen ist, dann kann man sich als erfolgreich bezeichnen. Dazu gehören aber auch die passenden Mitarbeiter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine der wichtigsten und auch erfolgreichsten Entscheidungen war, die Positionierung einer Luxusanlage an der Algarve in Portugal. Diese Anlage deckt alle Bereiche ab: Tennis, Golf, Squash, usw.. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe das notwendige Fachwissen mitgebracht und dieses Wissen laufend erweitert, also mich weitergebildet. Ich habe auch immer Visionen gehabt und daran geglaubt. Wenn man den richtigen Partner dafür hat, öfter aufsteht als man hinfällt, dann ist einem der Erfolg gewiß. Das ist auch für junge Leute ganz wichtig. An sich selbst zu glauben und zu wissen, das persönliche Ziel erreichen zu können. **Welche Visionen hatten Sie?** Die Errichtung dieses Feriendorfes hier. Es ist in Österreich einzigartig und wurde vor sechs Jahren, mit hohem finanziellen Einsatz, aber auch mit großer Motivation der Mitarbeiter, geschaffen. Und das in einer Region, die einmal zu den ärmsten Österreichs gehört hat. Ich weiß sehr wohl, daß der Standort für ein Unternehmen wichtig ist. Wir haben hier einen Standort „wichtig" gemacht. Wir haben mit 15.000 Nächtigungen begonnen und halten jetzt bei 90.000. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe schon immer eine führende Position im Tourismus angestrebt. Mein Wunsch war, nicht nur Hoteldirektor zu werden, sondern auch, Ideen und Innovationen in einem Konzern zu verwirklichen. Das ist mir gelungen und gerade bei meiner jetzigen Tätigkeit kann ich meine Fähigkeiten im Sinne des Unternehmens bestens einbringen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Um Erfolg zu haben, ist eine intakte Familie eine der wichtigsten Komponenten. Die Familie bildet für rmich den notwendigen Ausgleich zum Beruf. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Als erstes setze ich das notwendige Fachwissen und die entsprechenden Managementkenntnisse voraus. Wir stellen aber auch die Persönlichkeit stark in den Vordergrund. Ich spreche auch immer von der Chemie, die stimmen muß. Das gemeinsame Ziel muß von den Mitarbeitern erkannt werden, dann ist auch Erfolg machbar. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation muß sich nicht nur in materiellen Werten ausdrücken. Ich setze hier mehr den persönlichen Umgang ein, also eine persönliche Nähe zu den erfolgreichen

Mitarbeitern. Bei der Motivation muß man auch das Geben und Nehmen lernen. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Wo gehobelt wird, fallen bekanntlich Späne und ich bin überzeugt, daß man mit Mißerfolgen umgehen muß. Jeder Mensch macht Fehler, aber die Anzahl der Mißerfolge war in meinem Leben eher gering. Und ich weiß, daß jede Niederlage am Ende auch eine positive Seite hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schätze es sehr, mental auftanken zu können und bevorzuge dafür die Natur. Bewegung im Freien und gute Lektüre geben mir die innere Kraft für meine Tätigkeit. Zwei- bis dreimal pro Woche betreibe ich Sport. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Ich weiß, daß Anerkennung wichtig ist, aber ich bin kein Freund von Auszeichnungen. Es ist für mich wichtiger, zufriedene Gäste und erfolgreich arbeitende Mitarbeiter zu haben, die sich bei uns wohl fühlen. **Ihr Lebensmotto?** In der heutigen Zeit, mit den laufend geänderten Ansprüchen, ist es sehr schwierig, ein Lebensmotto auf lange Zeit aufrechterhalten zu können.

✱ Jankowitsch Andreas

● Steckbrief

Beruf: Opernsänger. Geboren: 8. Oktober 1971. Hobbies: Fußball, Architektur, Malerei (ab 19. Jahrhundert), Literatur.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1991 maturierte ich am Musikgymnasium in Wien, wobei ich bereits mit 15 Jahren a.o. Schüler an der Hochschule war - ich studierte Orgel. Ab dem 17. Lebensjahr wurde ich ordentlicher Schüler bei Prof. R. Scholz. Nach der Matura begann ich Komposition zu studieren, nach kurzer Zeit kam aber die Erkenntnis, daß mich dieses Studium überforderte und somit machte ich mein Orgel-Diplom und begann Gesang zu studieren. Wobei ich eigentlich nicht durch Zufall zum Gesangsstudium kam, ich war seinerzeit Sängerknabe und habe später auch noch in Chören gesungen und von dort kam auch der Vorschlag ich sollte doch Gesang studieren. Anfangs konnte ich mir nicht vorstellen, Sänger zu werde und wollte eigentlich Dirigent werden. Schließlich hat mich der Gesang immer mehr interessiert und mir auch Spaß gemacht. Heute bin ich sicher, daß ich den richtigen Weg gewählt habe. Mein erster Auftritt fand während einer Tournee der Wiener Sängerknaben in den USA statt, wo ich unter anderem in der Boston Symphony Hall und Carnegie Hall gesungen habe. Meine erste Oper war „Die spanische Stunde" von Maurice Ravel, welche im Rahmen der Hochschule aufgeführt wurde. Ich hatte immer Angst eine Partitur auswendig zu lernen, aber es funktioniert zwischenzeitlich. Es war für mich eine große Überwindung, auf der Bühne zu stehen und mich in eine Rolle hineinzuleben. Aber Spaß macht es trotzdem. Die erste große Rolle war der Leporello in „Don Giovanni" 1997 im Schloß Schönbrunn. Demnächst steht „Figaros Hochzeit" auf dem Programm.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß ich die Rolle, die ich ausüben möchte, auch positiv abschließe. Das heißt, daß ich mit meiner Leistung zufrieden bin und dem Publikum Freude bereite. Dazu sind Glück, eine gute Stimme und schauspielerisches Talent notwendig. Fleiß und eine gesunde Psyche gehören sicher auch dazu. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Der größte Erfolg wäre, wenn man beide Bereiche unter einen Hut bringen könnte. Denn bei den meisten meiner Kollegen geht durch die Reisetätigkeit das Privatleben verloren, und dies will ich keinesfalls. Ich möchte eine Familie gründen und diese nicht von vornherein, bedingt durch den Job, verlieren. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Fachliche Anerkennung bekomme ich teilweise bei Wettbewerben, wobei die nicht immer aussagefähig sind. Teilweise auch von Kritikern. Wichtigere Anerkennung kommt jedoch von meinem Gesangslehrer, weil er mich am besten kennt. **Gab es Vorbilder?** Ja, Bryan Terfel, welcher für mich auf Grund seiner „Jahrhundertstimme" und seines hundertprozentigen Einsatzes ein großes Vorbild ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, mit dem, was ich bis jetzt erreicht habe, wobei mir klar ist, daß ich in Zukunft meine Meßlatte sehr hoch anlegen muß, um keine negativen Kritiken zu ernten.

✱ Jankowitsch Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichisch-französisches Zentrum., 1010 Wien, Salzgries 19/16. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1933, Wien. Hobbies: Ich sammle Reiseführer.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften und der Dolmetschausbildung (Englisch) erfolgte 1957 der Eintritt in das damalige Bundeskanzleramt, wo ich u.a. bis 1962 dem Kabinett von Außenminister Dr. Kreisky angehörte. Nach der Tätigkeit an der österreichischen Botschaft in London (1964) war ich als Geschäftsträger a.i. (später ständiger Geschäftsträger) mit der Errichtung der ersten österreichischen Botschaf im frankophonen Afrika (Dakar) beauftragt. 1967 wurde ich Chef des Büros des SPÖ-Vorsitzenden Kreisky und 1970 dessen Kabinettchef. 1972 war ich als ständiger Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen in New York und bei der Wahl zum Vorsitzenden des UB-Weltraumkomitees. 1973/74 wurde ich erster Vertreter Österreichs im UN-Sicherheitsrat und 1978 ständiger Vertreter bei der OECD in Paris.1983 wurde ich in den Nationalrat gewählt sowie zum Internationalen Sekretär der SPÖ. In den Jahren 1986/87 war ich Bundesminister für auswärtige Angelegenheiten. 1987 kehrte ich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des Außenpolitischen Ausschusses gewählt. 1987 wurde ich zum er-

sten Vorsitzenden des neuen Menschenrechtskomitees der Sozialistischen Internationalen gewählt. 1988 war ich Beobachter des SPÖ Parlamentsklubs und 1990 Staatssekretär für Integration und Entwicklungszusammenarbeit. 1992 kehrte ich neuerlich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des gemeinsamen Ausschusses zwischen dem Österreichischen und dem Europäischen Parlament gewählt. 1993 wurde ich ständiger Vertreter Österreichs bei der OECD und der ESA in Paris. Zwei Jahre später wurde ich Vorsitzender des Beirates des Entwicklungszentrums der OECD. 1988 wurde ich Generalsekretär des Österreichisch-französischen Zentrums für wirtschaftliche Annäherung in Europa und zum Vorsitzenden des Aufsichtsrates der österreichischen Weltraumagentur ASA gewählt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Stufen außenpolitischer Tätigkeiten erklommen zu haben. **Gab es Niederlagen?** Dies ist eine Frage der Einstellung, besonders, wenn man einen Job bekommt und diesen wieder abgibt. Man muß lernen, mit Mißerfolgen umzugehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Identifizierung mit meiner Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe das Maximum erreicht (Außenminister). **Was war hiefür ausschlaggebend?** In der Diplomatie und Politik braucht man Überzeugungsfähigkeit, Kommunikationsvermögen, Glaubwürdigkeit und fachliche Kompetenz. Diese Faktoren gilt es auch zu vermitteln. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche kann man nicht trennen. Viele Politiker ziehen auch den Partnern bzw. die Familie in die Tätigkeit hinein. Wichtig ist auch, daß man im familitären Kreis „gehört" wird. **Was bedeutet Motivation?** Auch der größte Politiker schafft seine Arbeit nicht allein. Dazu gehört ein gutes Team, welches keinen Fehler machen sollte. Wenn man vom Vertrauen der Mitarbeiter getragen wird, sich auf sie verlassen kann und alles mit ihnen teilt, dann motiviert dies. Motivation ist die Basis hoher Leistungen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Bruno Kreisky. Ich war viele Jahre sein engster Mitarbeiter. Seine Persönlichkeit hat mich geprägt. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichtiger?** Rein protokollarische Funktionen haben mich nie interessiert. Die Tätigkeit ist wichtiger, weil man etwas bewegen kann.

✶ Jansenberger Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Fotograf. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: Jansenberger Fotografie., 1140 Wien, Linzerstr. 309. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1967, Rottenmann/Stmk. Hobbies: Klettern, Bergsteigen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura schlug ich die Offizierslaufbahn ein, war bis 1993 Heeresangehöriger und wurde 1998 als Reservist im Rang eines Oberwachtmeister aus dem Milizstand entlassen. Während des Bundesheeres begann ich 1990 die Fotografenausbildung in einer Privatfirma in Leoben, legte 1994 die Meisterprüfung ab und machte mich in Wien an diesem Standort mit einem Portraitstudio selbständig, tendierte aber in Richtung Werbe- und Industriefotografie. 1995 gründete ich mit einem Partner in Graz und Wien die „The Art Company", die sich mit PR, Werbegrafik und Fotografie beschäftigt und 1998 begann ich auch in Linz mit einem weiteren Partner ein Werbe- und Industriefotostudio aufzubauen. Zu meinen Kunden zählen unter anderem Starkl Gärtnerei, Hali Büromöbel, Kraft - Jacobs - Suchard, Berndorf, Steirisches Ferngas, Sonnhaus, Agrarmarkt Austria, MBS-Computer, Festo Werkzeuge, Salinen, etc. Für Wilfried und Wolfgang Ambros machte ich CD-Covers.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ohne Beschränkungen und Belastungen das machen zu können, was man will. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Noch nicht, ich bin aber am Weg dorthin. **Wie erfolgreich sieht Sie Ihr Umfeld?** Mein Umfeld denkt in gleicher Weise wie ich, sie sind alle selbständig und wissen was das bedeutet. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Entwicklung in Richtung digitaler Fotografie war ausschlaggebend für die Gründung der „The Art Company". Für mich war der Weg in Richtung Werbung und Industrie klar, da kommt man an der digitalen Fotografie nicht vorbei. Ein Großauftrag hat dann für diese Partnerschaft in Graz den Ausschlag gegeben, um der Entwicklung Rechnung zu tragen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Kreativität, technisches Interesse und besonders zeitliche Flexibilität. Dazu kommt Kontaktfreudigkeit um Aufträge zu bekommen. Dazu muß man Klinkenputzen, obwohl mir das nicht sehr liegt. Ich will langsam aber sicher durch Qualität überzeugen, nicht durch Billigstangebote. Genau nach Layout und Grafikervorstellungen zu arbeiten, erachte ich auch als sehr wichtig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer selbst Fotograf werden. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wesentlich ist das Verständnis der Familie für den Beruf. Meine Partner müssen verläßlich sein und verstehen worum es geht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Einerseits nach dem Auftreten in puncto Kundenkontakt, aber auch nach kreativen Referenzen, der Vorstellung und der Erwartungshaltung, die jemand mitbringt. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn eine Umsetzung beim Kunden nicht ankommt, ist das demoralisierend. Verlorenes Geld tut mir gefühlsmässig nicht so weh, als wenn ein Kunde mit der Umsetzung oder der Qualität unzufrieden ist. Gottseidank ist mir das erst einmal passiert. **Wie gehen Sie damit um?** Nach einer Niederlage brauche ich wieder einen Erfolg, auch wenn ich ihn mir in einer freien Arbeit hole. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Hobbies, Klettern und Natur. **Ihre Ziele?** Soweit zu kommen, daß ich nur mehr solche Aufträge annehmen muß, die mir Spaß machen. Ich will bei Speise-, Werbe- und Industrieaufnahmen meine Kreativität ausleben, dabei lege ich mir die Latte sehr hoch um mich weiterzuentwickeln. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Feedback der Kunden ist mir sehr wichtig und motiviert mich. Beim Agfa European Portrait 1994 war ich Österreich-Sieger. **Ihr Lebens-**

Copyrighted material

motto? Es wird schon irgendwie gehen. Man sagt mir nach, daß ich ein Pessimist bin, im Grunde meines Herzens bin ich aber optimistisch, sonst hätte ich schon das Handtuch geworfen. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht in puncto Kreativität und Stil, aber in bezug auf Unternehmenserfolg schon, nämlich den Fotografen Stassny in Linz, weil er sich von einem kleinen Betrieb zu einem Großstudio hochgearbeitet hat und nur noch das machte, was er wollte. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig sind auch Finanzen und Eigenkapital. Eine Ausrüstung allein, reicht nicht als Grundlage. Geld ist eine Ware, bei der man handeln muß und man darf sich von Banken nicht als Bittsteller unterkriegen lassen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Erfolgreich zu sein, ist nicht gleichbedeutend mit selbständig sein. Als Selbstständiger braucht man mehr an Motivation und Erfolg darf nicht der einzige Motivationsgrund sein. Erfolg resultiert daraus, daß einem der Beruf Spaß macht und man dabei auch Erfolge hat.

✶ Jantscher Peter

● Steckbrief

Beruf: Bilanzbuchhalter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Centro International Handelsbank AG., 1010 Wien, Tegetthoffstr. 1/6. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Rainer (1979) und Wolfgang (1982). Hobbies: Wandern, Jagen, Sauna.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehre als Allgemeintechniker absolvierte ich neben meiner Berufstätigkeit die Matura am zweiten Bildungsweg. Nach der Matura trat ich als Angestellter bei der CA ein, wo ich die eineinhalbjährige Ausbildung zum Bankkaufmann absolvierte, ging anschließend für eineinhalb Jahre in eine Steuerberatungskanzlei und kam 1974 zur Centro-Bank. Hier begann ich als Assistent des Rechnungswesensleiters, machte die Prüfung als Bilanzbuchhalter und stieg 1980 zum Leiter des Rechnungswesens mit Handlungsvollmacht auf. Seit 1985 bin ich Gesamtprokurist der Centro-Bank.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In der heutigen Zeit wird Erfolg meist in Geld bewertet. Erfolg ist aber auch eine intakte Familie und persönliches Glück. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mit anderen verglichen sehr wohl. Im Vergleich zu meinen Mitmaturanten bin ich der erfolgreichste und verdiene auch am meisten von ihnen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erste wichtige Entscheidung war, daß ich mit 18 Jahren erkannte, daß man, um weiterzukommen, eine entsprechende Schulbildung braucht und die Matura das Sprungbrett für Erfolg ist. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, vor allem sieht man meine Position und mein Einkommen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer konkrete Ziele vor Augen und habe mich darauf mit einer gewissen Ausdauer konzentriert. Dafür mußte ich viel von meiner Freizeit opfern (begann um 7 Uhr zu arbeiten, war von 18 bis 21 Uhr in der Schule und verwendete die Wochenenden zum Lernen), das war aber nicht schlimm für mich, da ich mein Ziel erreichen wollte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In Mathematik war ich immer schon gut und Rechnungswesen interessierte mich. Mit 17 Jahren erkannte ich, daß dieser Berufsweg für mich der richtige wäre. Damals erkannte ich auch schon, daß ich für eine Führungsrolle geeignet bin und strebte die Position Leiter des Rechnungswesens und die Prokura an. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ich führe seit 23 Jahren eine intakte Ehe. Mitarbeiter spielen für mich eine eher nebensächliche Rolle, Mitarbeiter waren mir nie förderlich, eher im Gegenteil - sie sind immer Konkurrenten, denen gegenüber man sich behaupten muß. **Kennen Sie Niederlagen?** Als ich nach der Matura mein Jusstudium abbrechen mußte, weil ich damit einfach überlastet war, habe ich das als Niederlage empfunden. Heute spielt das aber keine Rolle mehr - es gibt auch genügend Akademiker, die weniger erfolgreich sind als ich. Niederlagen muß man wegstecken können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner intakten Familie, einem gesunden Leben ohne Exzesse, meinen Hobbies und meiner „Hazienda" im Waldviertel. **Ihre Ziele?** Was ich mir vorgestellt habe, habe ich erreicht, meine Position, meinen Verdienst, meinen eigenen Grund und Boden, etc. - einen Jet oder eine Yacht brauche ich nicht - dazu bin ich auch zu realistisch. Heute will ich etwas für meine Kinder erreichen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja natürlich, durch meine Position, die Prokura und das Goldene Verdienstzeichen der Republik. **Ihr Erfolgsrezept?** Das wichtigste ist, ein Ziel zu haben und dieses auch zu erreichen. Dazu braucht man Ausdauer und muß sich Zeit nehmen. **Anmerkung zum Erfolg?** Um erfolgreich zu sein, ist die persönliche Einstellung, um sein Ziel zu erreichen, ausschlaggebend. Das wichtigste ist Wille - wenn man etwas erreichen will, erreicht man es auch. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Seine Vorstellungen analysieren, ein konkretes Ziel formulieren und das machen, was man werden will. Wenn man nicht das tut, was Freude bereitet, ist man automatisch demoralisiert und bekommt einen psychischen Knacks.

✶ Jany Bernhard Mag.

● Steckbrief

Beruf: Ethnologe. Funktion: Referatsleiter. Tätig bei: Österreichisches Rotes Kreuz, Referat Öffentlichkeitsarbeit., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 32. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1964, Eisenstadt. Eltern: Helmut und Herta. Hobbies: Auseinandersetzung mit Internationaler Politik, Neue Medien, Fliegenfischen, die Natur und das Naturschutzgebiet British Columbia in Kanada.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Meine Eltern haben mich zu nichts gedrängt und mir standen somit alle Möglichkeiten offen. Trotz Schwierigkeiten mit Mathematik und Latein in der vierten Klasse des Gymnasiums maturierte ich, und nach der Ableistung des Präsenzdienstes fing ich mit dem Studium an. Die Möglichkeit, meinen Neigungen und Interessen nachzugehen, faszinierte mich und das Lernen verlief problemlos. Mein Berufswunsch war Ethnologe, was ich im Hauptfach studierte. Im Nebenfach ergab sich eine Konstellation aus Politik- und Religionswissenschaften sowie Publizistik. Es war mir wichtig, mich weiterzubilden und verschiedene Tätigkeiten auszuprobieren. So arbeitete ich neben dem Studium als Fotograf, als Führer im Völkerkundemuseum, im Archiv und publizistisch. Nach dem Studium bekam ich sofort die Möglichkeit, bei einer Entwicklungsorganisation zu starten. Nach kurzer Zeit stieg ich als PR-Assistent bei CARE-Österreich ein. Als mir das berufliche Korsett zu eng wurde, schaute ich mich nach anderen Betätigungsfeldern um und kam 1993 als Leiter des Referates für Öffentlichkeitsarbeit zum Österreichischen Roten Kreuz. Derzeit bin ich auch Leiter des Internationalen Katastrophenhilfereferates (interimistisch).

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? In gewissem Sinne schon. Hier möchte ich erwähnen, daß man auch mit schlechten Noten Karriere machen kann. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ich möchte Hölderlin zitieren: „Wir leben nicht, um zu glänzen, sondern um wohl zu tun". Erfolg bedeutet für mich die Möglichkeit, Menschen zu helfen. Wenn neben der breiten Öffentlichkeit meine Freunde, Bekannten, etc. an der Entwicklung des Roten Kreuzes teilnehmen, an der Tätigkeit der Organisation interessiert sind, dann empfinde ich das als erfolgreich. Erfolg bedeutet für mich, meine Überzeugung richtig eingesetzt zu haben. **Was ist an Ihrer Tätigkeit besonders?** Der besondere Reiz ist die Vielfalt der Tätigkeit. Ich bin wie eine Informationsspinne und alle Fäden laufen zu mir. Konrad Lorenz sagte, daß leben lernen ist, und ich folge diesem Prinzip, indem ich selbst verschiedene Seminare und Kurse besuche und auch meinen Mitarbeitern anbiete. Meine Ausbildung als Ethnologe hilft mir, mit Menschen, die anderen Kulturkreisen angehören, Kontakt aufzunehmen, was mir während meiner zahlreichen Auslandseinsätze zugute kommt. Bei Katastropheneinsätzen erfülle ich die Funktion des Presseoffiziers. Weiters bilde ich selbst Offiziere aus. Freude bereitet mir die Tätigkeit als Vortragender an verschiedenen Institutionen, wie der Uni Wien oder am Institute of International Research. Ich bin weiters für die Erstellung von Videos, TV-Spots, Lehrfilmen und ähnlichem zuständig, was auch eine sehr interessante Aufgabe darstellt. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Schnelle Kommunikation und schnell vervollständigen. Wichtig ist der Umgang mit Menschen und deren Problemen, Effizienz und Effektivität nach dem Motto „Tun wir richtige Dinge? Und tun wir die Dinge richtig?". Man muß einfach die wirklichen Bedürfnisse entdecken. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Ein akribisches Arbeiten, ein gewisser Grad an Hartnäckigkeit, hohe Kommunikationsbereitschaft und ein ordentliches Verbindungsnetz gehören dazu. Der innere Motor muß stimmen, dann kommt alles von selbst. Man sollte gemäß seiner Neigungen arbeiten und sich weiterentwickeln. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus der Freude, wenn ich sehe, daß unsere Bemühungen erfolgreich umgesetzt werden konnten und Menschen Hilfe erhalten. Mir sind die Kontakte mit Freunden sehr wichtig, da kann ich die Energie tanken, die ich verbraucht habe. Wenn ich eine positive Meldung über umgesetzte Hilfe aus einer Krisenregion höre und wenn Helfer nach Einsätzen unverletzt nach Hause kommen, ist dies für mich Erfolg und höchste Motivation.

✱ Jarmai Heinz Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Beratergruppe Neuwaldegg - Gesellschaft für Unternehmensberatung und Organisationsentwicklung GmbH., 1190 Wien, Gregor-Mendel-Str. 35. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen zu den Themen Unternehmensentwicklung und Change-Management, Management von Non Profit Organisationen und zur Organisationsberatung. Hobbies: Beruf, Lesen, Theater, Sport.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Maturiert habe ich an einer technischen Mittelschule, anschließend studierte ich in Wien Betriebswirtschaftslehre und absolvierte auch eine Ausbildung zum Sporttrainer. Später kam eine Ausbildung in Primärtherapie bei Henning von der Osten dazu. Das Studium der Betriebswirtschaftslehre schloß ich 1976 ab. Von 1976-78 war ich in einem österreichischen Bankinstitut tätig. Von 1978-80 war ich als Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Planung und Controlling sowie Organisationsentwicklung tätig. 1980 erfolgte die Gründung der Beratergruppe Neuwaldegg gemeinsam mit Kollegen als interdisziplinäre, entwicklungsorientierte Beratungsfirma. Seit 1992 bin ich Managing Director bei der Stiftung Risiko-Dialog in St. Gallen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist ein vielschichtiger Begriff, einerseits die klassische Definition wie Anerkennung, Wachstum und die menschlichen Faktoren wie Rückhalt, Gesundheit, ein angenehmes Umfeld und Freundschaften. Auch Genuß gehört dazu. Das gelingt mit persönlichem Einsatz, Auffassungsvermögen und in einem tragfähigem Netz interessanter Menschen. **Gab es Niederlagen?** Das ist die andere Seite. Ich bin in einer Familie aufgewachsen, die auch ihre Schattenseiten hatte, die es schließlich in der Kriegs- und Nachkriegszeit sehr schwierig hatte - die Familie ist zerfallen. Da habe ich mich öfter gefragt, was machst du aus deinem Leben. Ich habe die Chancen ergriffen, die sich ergaben - vielleicht ist das die Kunst. **Wie sehen Sie die Bereiche**

Copyrighted material

Familie und Beruf? Meine Frau und ich haben eine 24-jährige gemeinsame Geschichte, wobei es verschiedene Phasen gegeben hat, z.B. als sie studierte, habe ich mich um den Haushalt gekümmert und später war es dann umgekehrt. Trotzdem war es uns immer wichtig, besonders als die Kinder da waren, das jeder seine ganz persönliche Weiterentwicklung fortführt. Inzwischen hat wieder jeder von uns sein eigenes Feld - wir sind eigenständig und verbunden zugleich.

Gab es Vorbilder? Es hat eine Anzahl von Persönlichkeiten gegeben, von denen ich mir einiges abgeschaut habe. Die klassischen Vorbilder hat es für mich aber nie gegeben. Ich habe mich immer mit Persönlichkeiten auseinandergesetzt, bin auch so manches Stück mit ihnen gemeinsam gegangen. Das war auch manchmal sehr spannungsgeladen, wahrscheinlich lerne ich mehr im Wettbewerb als in der Nachahmung.

✱ Javurek-Steiner Karl, Dir.

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Direktor. Tätig bei: Gewista., 1030 Wien, Litfaßstr. 6. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Stefanie. Eltern: Karl und Eugenie. Hobbies: Sport (Laufen, Tennis, Radfahren und Skilaufen), Theater, Literatur des 20. Jahrhunderts, Sachbücher, Reisen und mein Freundeskreis.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1969 an der AHS, absolvierte danach das Bundesheer, stieg 1970 in die Werbeabteilung der Zentralsparkasse ein und machte den Abschluß zum Bankkaufmann. Danach war ich zwei Jahre am Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf, was ich abends parallel zu meinem Job erledigte. 10 Jahre führte ich dann die Werbeabteilung für das Filialnetz der Zentralsparkasse.

1981 wurde ich zum Werbeleiter der SPÖ Wien berufen, wo ich die Wahlkämpfe von Gratz und Zilk organisierte. Anschließend avancierte ich zum Werbeleiter der SPÖ Bundesgeschäftsstelle, die ich zwei Jahre werbetechnisch für Vranitzky führte. 1991 wechselte ich als Geschäftsführer zu Progreß Werbung. 1995 übernahm ich die Geschäftsleitung des VWZ-Verlages, wo dann durch verschiedene Firmenteilintegrationen und Teilverkäufe an Gewista bestimmte Fusionierungen stattfanden. Seit März 1998 bekleide ich die Funktion des alleinigen Geschäftsführers, die mit Mai 1999 in eine duale Geschäftsleitung umgewandelt wurde, wobei ich nun die Funktion des Vorstandes der Firma Gewista ausübe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn meine Wünsche realisiert werden, sei es im physischen, psychischen oder ideellen Lebensbereich. Mein persönliches Lebensziel ist es, jeden Tag froh und dankbar begrüßen zu dürfen, ohne Widerwillen aufzustehen und mit Freude an die Arbeit zu gehen. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ich hoffe zumindest, daß mich meine Familie ebenso als erfolgreich einstuft, wie ich es für mich selbst tue, da es mir gelingt, meine eigene Erfolgsdefinition umzusetzen. Zwar gestaltet sich das Herstellen von Gleichklang der Zeitkomponenten von beruflichem Alltag und privaten Bedürfnissen nicht als besonders leicht, aber ich glaube, im Rahmen meiner Möglichkeiten den Ansprüchen meiner Familie nachkommen zu können. Meine Mitarbeiter sehen mich als engagiert, was einer gewissen Vorbildfunktion gleichzusetzen ist. Ich versuche Teamgeist und Gerechtigkeit durch Übergabe von Eigenverantwortung zu vermitteln, motiviere meine Mitarbeiter und schaffe Strukturen, die selbständiges Handeln erlauben. Es ist nicht wichtig, wie ein Ziel erreicht wird, sondern, daß es erreicht wird. Unumgänglich dabei ist jedoch, daß die Festsetzung der Ziele besprochen wird. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wahrscheinlich eine Mischung schicksalhafter Faktoren, die man nicht beeinflussen kann, die sich jedoch aus Chancen und Möglichkeiten ergeben. Man muß in der Lage sein, flexibel diese Umstände aufzuspüren und darauf entsprechend zu reagieren. Auch meine Persönlichkeitsstruktur hat hier eine wesentliche Bedeutung. Ich bin sehr offen, ein problemlösungsorientierter Mensch und besitze eine gute Reaktionsfähigkeit. Ich versuche Dinge zu reflektieren, um daraus die sozialen und emotionalen Komponenten zu extrahieren. Eine meiner Stärken ist es auch, soziale Abläufe zu koordinieren, um eine gesunde Mischung zwischen Ausgleich und Dynamik in das Geschehen einzubringen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie stellt einerseits einen stabilisierenden Faktor dar, andererseits relativiert sie stark. Ich nehme Familienangehörige immer als ganze und eigene Menschen wahr. Eine Familie sollte ein gleichberechtigtes Kollektiv darstellen. Demzufolge erfährt man durch diese absolute Gleichwertigkeit sehr viel über sich selbst. Darüber hinaus ist sie manchmal auch ein Korrektiv, das mich auf den Boden der Realität zurückholt. Mindestens genauso wichtig ist aber auch die Nestwärme, die sie gibt. Die Familie ist in Krisensituationen ein Ort des Auffangens und der Erholung. Mitarbeiter hingegen sind die Basis des beruflichen Erfolges, überhaupt im Dienstleistungsgewerbe. Beruflicher Erfolg definiert sich aus Qualität und Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen stellen eine wesentliche Chance dar, um zu lernen. In Wirklichkeit sind sie der Truppenübungsplatz zur Bewältigung des Lebens und daraus resultierender Probleme. So schmerzlich die Erfahrung einer Niederlage auch sein mag, nur aus deren Bewältigung gewinnt man wahre Stärke. Wenn aber Niederlagen überwiegen, muß man sich die Frage stellen, ob nicht die Zielsetzung falsch gewesen ist. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Aus dem Verhalten der Menschen, die mir begegnen. Ich fühle mich in meiner Person sehr wohl wertgeschätzt. Anerkennung ist sicherlich eine meiner Triebfedern, weil es einfach Freu-

de bereitet, Gutes, Schönes und Wertvolles zu produzieren, was auch bei anderen Menschen als solches erachtet wird und zum Ausdruck kommt.

✱ Jeannée Michael

● Steckbrief

Beruf: Reporter und Kolumnist. Funktion: Reporter, Kolumnist. Tätig bei: Kronen Zeitung, Adabei., 1190 Wien, Muthg. 2. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1943, Olmütz. Familienstand: Verheiratet mit Benvenuta. Schöpferische Akte: Das Adabei-Buch ist im Entstehen. Hobbies: Jagd.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1963 inskribierte ich Jus an der Universität, ging jedoch nach einem halben Jahr nach Argentinien, wo ich vier Jahre als Korrektor für deutschsprachige Tageszeitungen in Buenos Aires arbeitete. Dabei entdeckte ich meine Liebe zum Journalismus und ging 1967 nach Österreich zurück. Ich begann als Volontär in der Lokalredaktion des „Express", wo ich auch meine erste Geschichte über die Idee eines Stadtrates, der Hundetoiletten errichten wollte (Huhauwi - Hundehäusl Wien-Aktion) veröffentlichte, ehe ich vom „Express" wegging. Nach kurzer Zeit in Italien und Deutschland fing ich erneut beim „Express" diesmal als Polizeireporter an und bekam auch eine eigene Kolumne (Jeannée 68-70). Damals hatte ich zu früh Erfolg, weil ich noch zu jung war. Chefredakteur Ewald Struwe, bekannt als der Titten-Struwe, der die Nacktheit salonfähig machte, zeigte mir damals meine Begabung als Reporter. 1973 wurde ich von Struwe (Dichand & Falk) abengagiert und kam als Chefreporter zu „Bild am Sonntag". In den kommenden 12 Jahren in Hamburg lernte ich alles über Reportagen, da ich weltweit alle großen Geschichten machte. 1985 verlor Struwe seine Position und ich ging wieder zurück nach Wien, wo ich mein Wissen in der Kronen Zeitung einbrachte. Bis vor sechs Jahren machte ich unter dem Titel „Das ungewöhnliche Interview" auch hier große Reportagen, ehe ich bei der Adabei-Kolumne von Roman Schliesser übernommen wurde.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg liegt in erster Linie in mir selbst. Erfolgreich bin ich, wenn ich mit meiner Leistung zufrieden bin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition, ja. Erfolg ist aber für mich nicht materieller Reichtum, obwohl ich ganz gut verdiene, bin ich trotzdem nicht reich. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Von Außenstehenden werde ich wahrscheinlich als erfolgreich gesehen. Sie sehen die Medienpräsenz und halten das für erfolgreich. Mein Beruf wird im allgemeinen als Traumberuf gesehen, aber nur in der Öffentlichkeit zu stehen, ist keine Garantie für Erfolg. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Möglichkeit, in Deutschland Erfahrungen zu sammeln, war unbezahlbar. Für einen erfolgreichen Reporter sind seine Neugierde, sein Interesse an Menschen sowie die Lust an Stories am wichtigsten. Als guter Journalist wird man geboren. Das Talent wird in die Wiege gelegt - das Handwerk ist erlernbar. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon seit frühester Jugend. Schon in der Schule fiel ich durch Schreiben auf. Ich wollte entweder Journalist oder Schauspieler werden, da ich jedoch nach meiner Matura keine Schule mehr besuchen wollte, fiel die zweite Wahl weg.

Welche Rolle spielt die Familie? Ein intaktes Familienleben ist in jedem Beruf wichtig, was in diesem Job besonders schwer ist , da man selten zu Hause ist. **Wie wichtig sind Mitarbeiter?** Ich brauche für meine Arbeit die Umgebung einer Redaktion. Die Redaktionsatmospähre faszinierte mich schon immer, weshalb ich auch nicht als freier Journalist tätig bin. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mitarbeiter müssen arbeiten und schreiben können, neugierig und motiviert sein und gutes Auftreten haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Diese Leute muß man nicht motivieren, sie machen das, was sie wollen.

Kennen Sie Niederlagen? Niederlagen versuche ich zu neutralisieren, zu bagatellisieren und zu verdrängen. Ich lasse mich nicht in den negativen Streß einer Niederlage drängen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lust am Beruf. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung ist wichtig und auch nach 30 Jahren ist mir das Schulterklopfen des Chefredakteurs noch eine wichtige Befriedigung. Anerkennung braucht wahrscheinlich jeder Mensch, wer das Gegenteil behauptet, lügt. **Leben Sie nach einem Motto?** Leben und leben lassen.

✱ Jelinek Henriette Dr.

● Steckbrief

Respekt vor dem Leben haben und Dinge, die man nicht vertreten kann, ablehnen

Beruf: Tierärztin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Tierarztpraxis Hirschstetten., 1220 Wien, Berresg. 4/3/2. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helmut Danke. Kinder: Hana (1993). Eltern: Reinhold und Hermine. Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Arbeiten in Fachzeitschriften (Campylopakt). Hobbies: Sqash, Skifahren und meine drei Katzen.

● Karriere

Was waren Ihre wichtigsten Karrierestationen? 1975 matunerte ich am neusprachigen Gymnasium Friesgasse (Klosterschule). Dann begann ich Veterinärmedizin zu studieren und machte 1985 meinen Universitätsabschluß. Danach arbeitete ich in der Praxis einer Kollegin. 1992 machte ich mich zusammen mit Frau Dr. Gschwandtner selbständig. Mir ist es sehr wichtig mit den Besitzern der Tiere ein gutes Verhältnis zu haben und auf sie einzugehen.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Um Erfolg in Ihrem Beruf zu haben muß man vielleicht auch Dinge tun, die man nicht gerne macht, wie z.B. Tierversuche, wie stehen Sie dazu? Ich habe an der Uni nie Tierversuche machen müssen. Tote Tiere sezieren zu müssen macht mir nichts aus, aber ich habe nie an einem lebenden Tier Versuche gemacht. Ein einziges Mal habe ich eine Katze, die bei einem Autounfall verletzt wurde, einer Augenspiegelung unterzogen. Ich hatte auch keine Problem als ich den Lebendfleischbeschau in St. Marx ablehnte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, würde ich schon sagen. Hauptsächlich wegen dem Gefühl, daß mich die Tierbesitzer mögen und ich ihnen das Gefühl geben kann, daß sie gut betreut sind. Daß ich damit Geld verdiene ist ein angenehmer Nebeneffekt, aber nicht die Hauptsache. Ich habe auch manchmal Fälle, die niemand bezahlt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Tochter und aus meinem Mann, der viel Verständnis für meinen Beruf aufbringt, was nicht immer leicht ist. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater und Peter Ustinov. **Ihr Lebensmotto?** Respekt vor dem Leben zu haben. **Gibt es eine persönliche Zielsetzung?** Vielleicht ein fundiertes Allgemeinwissen, es fasziniert mich, wenn Menschen über die verschiedensten Dinge bescheid wissen, wie z.B. Peter Ustinov.

✱ Jenewein Jean-Francois Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Personalberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Managementberatung Dr. J.F. Jenewein., 1080 Wien, Schmidg. 3. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1945. Familienstand: Verheiratet mit Rita. Schöpferische Akte: 1977 Führungsausbildung in Österreich, 1988 Eigenregiearbeiten der öffentlichen Hand, BWK Nr. 62/1988, 1989 Wettbewerb in der EG. Hobbies: Grundsätzlich ist es der Beruf, der Spaß macht, aber in letzter Zeit spiele ich Golf. Jagen und Fischen treten leider in den Hintergrund.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich in Wien Rechtswissenschaften. Dieses Studium schloß ich 1970 mit dem Doktorat ab, danach studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Betriebswirtschaftslehre und Betriebspsychologie. 1971 trat ich in das Österreichische Zentrum für Produktivität und Wirtschaftlichkeit (ÖPWZ) ein, wo ich Leiter von betriebswirtschaftlichen Projekten war und Seminare über Revision, Controlling, Personal und EDV hielt. 1975 wechselte ich zur Österreichischen Gesellschaft für betriebliche Ausbildung (ÖGA), wo ich Geschäftsführer mit Schwerpunkt Managementinnovation, -ausbildung und strategische Unternehmensplanung war. Seit 1977 bin ich selbständiger Unternehmensberater, Inhaber der Managementberatung Dr. J.F. Jenewein mit Filialen in Wien, Scheibbs, Linz, Budapest, Bratislava, Prag, Warschau, Sofia, Bukarest, Laibach, Zagreb und Moskau. **Was waren die wesentlichsten Projekte Ihrer Karriere?** Seit 1974 bin ich Vortragender auf zahlreichen Akademien, Universitäten und Ausbildungsstätten. Die Konzeption und der Aufbau eines Institutes für strategisches Agrarmarketing in Niederösterreich (NÖ-Landesregierung) erfolgten 1987. Von 1989 bis 1993 erfolgte die personal- und organisationsstrategische Beratung der NÖ-Landesregierung bei der Konzeption für die neue Landeshauptstadt St. Pölten. Weiters war ich Initiator und Konzeptionist des EU Postgraduate Studiums (EURAS) in der Landesuniversität in Krems (bereits zum fünften Mal durchgeführt). 1993 beriet ich für ein Jahr den slowakischen Wirtschaftsminister bei Privatisierungs- und Rationalisierungsprojekten der staatlichen Betriebe. 1995 führte ich die Gründung einer EU-Ausbildungsakademie in Österreich durch. 1996 erfolgte die strategische und organisatorische Beratung des Umweltministeriums und beratende Begleitung bei der Neustrukturierung dieses Ministeriums inklusive Ausbildungskonzeptionen. Seit 1997 betreibe ich strategische Beratung des Wirtschaftsministeriums für den Bereich Bundeshochbau (2.400 Mitarbeiter) inklusive Personal- und Ausbildungskonzeptionen. **Sonstige berufliche Tätigkeiten?** Geschäftsführender Gesellschafter der EDV- und Organisationsberatung „Rado-Plan GmbH. Wien-München", Präsident der Vereinigung österreichischer Unternehmensberater (VÖB), gerichtlich beeideter Sachverständiger für Unternehmens- und Personalberatung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Was haben Mutter Theresa, Arnold Schwarzenegger, Albert Einstein und Konrad Adenauer gemeinsam, um in Ihren Bereichen so außerordentliche Erfolge vorzuweisen? Wer die Biographien dieser und anderer Persönlichkeiten studiert, kann feststellen, daß es weder ein überdurchschnittlicher Intelligenzquotient, noch Herkommen oder Familienvermögen ist. Einige Faktoren haben sie jedoch gemeinsam und diese lassen sich bei allen erfolgreichen Persönlichkeiten festellen, persönliches Engagement: Wer etwas erreichen will, muß ein Ziel haben und dieses konsequent und beharrlich ansteuern. Er muß dazu bereit sein, mehr zu leisten, als alle anderen. Erst wer den Punkt des Müssens überschreitet, erhält seine Handlungsfreiheit und kann Initiativen setzen und durchsetzen. Diese Bereitschaft zum Engagement beginnt bei fast allen erfolgreichen Menschen schon in der Schule und auf der Universität. Spätzünder gibt es nur in den seltensten Fällen. Wissen und Lernfähigkeit: Eine fundierte Ausbildung sind der Grundstock für einen guten Berufsstart und wird in Zeiten wie diesen immer wichtiger. Zusatzstudien, Ferialpraktika und auch Engagement in Studentenorganisationen und anderen Vereinen stellen einen Qualitätsvorsprung gegenüber „NUR" - Studenten dar. Bis ins hohe Alter lernfähig zu bleiben, ist eine Voraussetzung für jeden einzelnen, um sich persönlichen Future-Schock, wie „ich verstehe die Welt nicht mehr", zu ersparen. Sozialisation und Ethik: Die Gesellschaftsstruktur im Staat und die Hierarchieebenen in den Unternehmen verändern sich rasant. Autoritäre Systeme in den Betrieben, aber auch zentralgelenkte Umverteilungspolitik im Staat greifen nicht mehr. Ohne soziales Gespür für diese Veränderungen gibt es kein Weiterkommen. Ein Teil des Erfolges ist auch die persönliche Ethik, das eigene Wertegerüst. Studien bele-

Copyrighted material

gen, daß 80 Prozent der Managerentscheidungen aus dem Bauch heraus gefällt werden. In den USA ist Ethik als verpflichtendes Lehrfach in 73 Prozent aller Business-Schulen etabliert. Nach internationalen Studien besitzen die erfolgreichsten Unternehmen der letzten 50 Jahre immer eine eigene Ehtik, eine Unternehmenskultur, und dies hat ihren Bestand gesichert. Mobilität: eine der vier Grundfreiheiten der EU ist die Mobilität. Wer persönlich und geistig mobil ist - dazu gehören auch entsprechende Fremdsprachenkenntnisse, multikulturelles Verständnis, Eingehen auf andere Völker und Kulturen - hat erheblich mehr Berufschancen. Für den ist die Globalisierung keine Falle, sondern ein Glücksfall. Es ist im Zusammenhang bedauerlich festzustellen, daß gerade die Akademiker statistisch gesehen die geringste Mobilität aufweisen. Das bedeutet nichts anderes, als eine freiwillige Selbstbeschränkung der eigenen Berufschancen, Verkauf seiner selbst gehört ebenfalls zu den Erfolgsvoraussetzungen. Keine berühmte Persönlichkeit, bis auf ein paar schon verstorbene Künstler, wurden je entdeckt. Jede dieser Persönlichkeiten hat einiges für seinen Weltruhm beigetragen. Der Boxer Cassius Clay wurde auf dem Höhepunkt seiner Karriere einmal nach seinem Erfolgsgeheimnis befragt, und er antwortete: „Die eine Hälfte der Zeit arbeite ich hart und die andere Hälfte der Zeit erzähle ich jedem, daß ich hart arbeite". Außer diesen Schlüsselqualifikationen, welche die Bausteine für Erfolg darstellen, habe ich kaum weitere Gemeinsamkeiten entdeckt. Die Voraussetzungen dafür bringen aber nur Persönlichkeiten mit hoher Selbstdisziplin, Ehrgeiz, Ausdauer und einem ausgereiften inneren Wertesystem mit, denn Erfolg ist keine Frage des Zufalls. **Gab es Niederlagen?** Rückschläge gibt es immer wieder. Als Personalberater kann ich sagen, daß jeder Berufswechsel im Grund genommen eine Konfliktsituation der Stelleninhaber darstellt, das heißt, daß man mit etwas unzufrieden ist. Ich empfehle, daß sich jeder nach drei bis fünf Jahren neue Aufgaben suchen sollte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube aus der Familiengeschichte heraus. Alle Vorfahren waren in einer Weise seit Jahrhunderten selbständig, vom Bauern in Tirol bis zum selbständigen Schmiedebesitzer und Juristen. Hier möchte ich anmerken, daß es Leute gibt, die die tüchtigsten Manager sind, aber an der Selbständigkeit zerbrechen. Es ist interessant, daß die Angst sich selbständig zu machen, bei vielen tief verwurzelt ist, und ich halte es für einen großen Fehler in unserer österreichischen Aubildungsgesellschaft, daß man die Kinder zur Unselbständigkeit erzieht. Dies kann man gut aus einer Untersuchung auf der Wirtschaftsuniversität ablesen, wobei man die Erstsemestrigen gefragt hat, was sie denn später einmal machen möchten. 85 Prozent äußerten die Absicht, sich selbständig zu machen. Aus einer Befragung der Letztsemestrigen geht heraus, daß sich 85 Prozent einen Job suchen werden. Das heißt, die Wirtschaftsuniversität als eine Schule der Kaufleute, welche die meisten Unternehmer heranzüchten sollte, verschult also Unternehmer. Dies findet in der gesamten österreichischen Schullandschaft statt, und hier müßten die Kinder anders gelehrt und die Lehrer anders geschult werden. Damit zeigt Österreich die im europäischen Durchschnitt niedrigste Quote bei der Selbständigkeit auf. Wir haben tolle Leute, deswegen haben wir gute Erfolgsergebnisse, die Wirtschaft ist aber nur bedingt durch das Vorangesagte gegen Rezessionen abgesichert. **Welche Eigenschaften sollte man in die Selbständigkeit mitbringen?** Problemlösungskompetenz, denn nicht das Wissen allein ist entscheidend; es zeichnet den Österreicher aus, daß er sehr gut in der Problemlösung ist. Die Wirtschaft verändert sich sehr schnell, das heißt man muß flexibel sein, aber auch zielorientiert. Man muß sich ein Ziel setzen und auch konsequent verfolgen, sowie die Bereitschaft haben, mehr zu leisten als andere. Die Masse der Menschheit ist faul und träge, hier sticht jeder hervor, der bereit ist, mehr zu tun als andere. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eigeninitiative und Konsequenz - mehr zu leisten als andere. Aus den Lebensläufen der Bewerber sehe ich es immer wieder, ebenso wie bei mir, daß sich die Topmanager nicht erst nach dem Studium, sondern bereits während des Studiums engagiert haben. Ich habe mich mit tausend Dingen während des Studiums beschäftigt. Man sollte sich sehr früh engagieren, denn ich bin der Ansicht, daß hier die Haltung, die man aus der Familie mitbekommt auch wichtig ist. Wenn man gestalten kann, wird man frei, selbständig und mündig. **Wie gehen Sie mit den Bereichen Familie und Beruf um?** Dies kann man in meiner Branche nicht trennen. Meine Gattin und ich haben das Unternehmen aufgebaut und sieben Jahre lang keinen Urlaub gemacht. Es hat uns trotzdem Spaß gemacht. Unser Geschäft ist die Kommunikation, somit ist Beruf und Privatleben nicht zu trennen. Ich habe auch schon um Mitternacht Aufträge erhalten und auch Aufträge um Mitternacht erledigt. Man muß jederzeit Augen und Ohren offenhalten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In jener Form, daß ich sie am Erfolg beteilige, manchmal auch mitbestimmen lasse. Da wir sehr erfolgreich sind, erfolgt auch eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen. Bei uns liegt der Teamgedanke im Vordergrund, wobei ich, als Gründer des Unternehmens, mich als Teamleader sehe. Besonders freut es mich, daß unser Unternehmen die geringste Fluktationsrate in der Branche aufweist. Die Beratungsunternehmen leben davon, daß sie das Wissen ihrer Mitarbeiter halten, denn sobald ein Mitarbeiter drei Jahre im Haus ist, hat er soviel Wissen und Beziehungen in sich, daß sein Abgang einen schweren Verlust für jedes Unternehmen darstellt. **Ein Tip von Ihnen?** Viele Menschen machen den Fehler, daß sie sich nicht selbst analysieren, das heißt nicht ergründen, wo sie Ihre Stärken und wo sie ihre Schwächen haben. Man sollte versuchen, seine Stärken konsequent auszuspielen. Wenn einer introvertiert ist, sollte er nicht zum Präsentator tendieren, einer der extrovertiert ist, sollte nicht in die Buchhaltung gehen. Auch das Studium ist eigentlich egal, mir hat das Jusstudium viel geholfen, um analytisch zu denken. Wenn einer bereit ist, mehr zu machen als andere, dann ist es völlig egal, ob er studiert hat oder nicht.

✱ Jenisch Albert

● Steckbrief

Beruf: Theatertechniker und Beleuchter. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: BJS GmbH., 1040 Wien, Viktorg. 22. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezem-

Copyrighted material

ber 1959, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Ilse, geb. Graner. Kinder: Philipp und Johanna. Eltern: Viktor und Irmgard. Hobbies: Klavierspielen, Segeln, Bergsteigen.

● Karriere

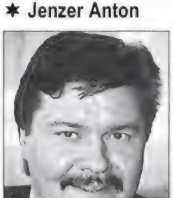
Wie war Ihr Werdegang? Ich schloß die Matura nicht ab, und habe an den verschiedensten Theatern dieser Welt (Australien, Frankreich, Deutschland, Schweiz und Österreich) als Theatertechniker (Bühnentechnik und Beleuchtung) gearbeitet. Dann machte ich eine vierjährige, freiberufliche Ausbildung am Beleuchtungssektor bei der Firma Kaltenbäck in Wien. Durch diesen völlig unorthodoxen Weg fand ich mein Betätigungsfeld in dieser Branche. 1992 gründete ich gemeinsam mit einem Freund die Firma „BJS". Durch die Vergabe eines größeren Auftrages der Firma Porsche AUSTRIA wurde die Selbständigkeit zu diesem Zeitpunkt möglich. Wir hatten im Vorfeld schon einige Male mit der Firma Porsche gearbeitet und dadurch ihr Vertrauen gewonnen. Zu unserem Aufgabengebiet gehört: Ausstellungsbau, Theatertechnik, individueller Messebau, Kunsthandling für diverse Kunstausstellungen, in diesem Bereich bieten wir Komplettlösungen an.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich fühle mich teilweise erfolgreich, weil ich einen Teil der mir gesteckten Ziele bereits erreicht habe und fest daran glaube, daß es weiter aufwärts geht. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich eine Kombination aus anspruchsvoller, interessanter Arbeit und der Möglichkeit, mich und meine Familie ernähren zu können. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge sind Trainingshürden, mit der Chance gestärkt daraus hervorzugehen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Anfangs sahen mich meine Freunde sicher etwas skeptisch an, wegen der mäßigen Schulerfolge. Inzwischen sind sie durch meinen Werdegang sicher von meiner Leistungsfähigkeit überzeugt.

Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um? Einzelne Meinungen und Ideen der Mitarbeiter werden in den Betrieb mit eingebracht. Es ist keine Philosophie von uns, die Firma autoritär zu führen. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder gab es viele. Ich war immer neugierig, habe versucht viel zu lernen, abzuschauen. Mein Vater war für mich von Anfang an die Triebfeder, die Art wie er seinen Beruf (Erdöl - Geologe) meisterte, eben mit Begeisterung, hat mich fasziniert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt durch die gesteckten Ziele. Ein großer Teil aber auch durch persönliche Kraft, aus Natur, Familie und Sport. **Haben Sie Ziele?** Ja, ich habe ein gewaltiges Ziel vor Augen. Ich möchte diese Firma in mehreren Städten Europas plazieren. **Ihr Erfolgsrezept?** Täglich an das Ziel denken und auch darüber nachdenken. Dadurch ist es immer präsent, und das ist wichtig. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Primär nicht nur an Geld zu denken, dadurch wird der Beruf und die eigentliche Idee des Lebens vernachlässigt.

✶ Jenzer Anton



● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Schober Suppan Direktmarketing GmbH., 1140 Wien, Ludwigg. 12/3. Geboren - Datum, Ort: 30. April 1956, Stuttgart. Familienstand: Verheiratet mit Anja-Karin. Eltern: Anton und Katharina. Schöpferische Akte: Fachbroschüre DMVÖ. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des DMVÖ, zuständig für die Themen Adressen, Datenschutz und Post. Hobbies: Sqash, Reisen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Fachmatura lernte ich Drucktechnik (Tief- und Offsetdruck). 1978 kam ich zu Belser Druck in Stuttgart (Katalogproduktion, Akzidenzdruck), 1984 Kundenberater und Projektmanager bei Schober Direktmarketing, Stuttgart, 1989 wurde ich Verkaufsleiter Consumer-Marketing bei Schober Direktmarketing in Österreich, 1992 Geschäftsführer in Wien, 1993 Mitglied der Unternehmensleitung der internationalen Schober Gruppe, 1994 Vorsitzender der Geschäftsführung der Schober Gruppe Österreich (Schober Direktmarketing Österreich und Adressen Suppan Direktmarketing) und 1997 wurde ich geschäftsführender Gesellschafter der Schober Suppan Direktmarketing. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Verkauf von Direktmarketing-Dienstleistungen, insbesondere im Bereich Strategie, Analysen, Adressen, Daten und Systeme. **Sonstige Tätigkeiten?** Referent für Direktmarketing (WIFI Wien, Werbeakademie, DM-Colleg, verschiedene Fachtagungen).

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Da der Erfolg jeder Firma bei zufriedenen Kunden zu suchen ist, agieren wir äußerst kundenfreundlich. Eine weitere Erfolgskomponente liegt im Bieten aktueller Daten, gepaart mit einer breiten, marktorientierten Produktpalette. Wir wollen die besten sein. **Ihre Ziele?** Wir sind auf unserem Gebiet Marktführer - auf der einen Seite stärkt diese Tatsache, bietet jedoch auch die ständige Herausforderung, sich nicht überholen zu lassen, also die Marktführung Jahr für Jahr weiter auszubauen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Es liegt in meinem Wesen gern Herausforderungen anzunehmen - indem ich mir Ziele setze und das Leben als Prozeß sehe. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet Gelingen. Wenn unsere Kunden Erfolg haben, dann haben auch wir Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein, sind Überzeugung und Spaß an der Tätigkeit Grund-

voraussetzungen - dauerhafter Erfolg liegt jedoch in der täglichen Arbeit. Zu jeder positiven Grundeinstellung gehört realistisches Denken. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wer arbeitet, macht Fehler - wer viel arbeitet, macht viele Fehler. Dadurch nicht entmutigen lassen, Fehler nicht als Rückschritt sehen, eher als kleine Umwege, um eben dann doch ans richtige Ziel zu gelangen. Fehler auch nicht verteidigen, sondern dazu stehen und in die Zukunft blicken. Die Überlegung anstellen, woher der Erfolg kommt. **Ihr Motto?** Carpe diem. **Ihre Vorbilder?** Vom unternehmerischen Denken her Klaus Schober, Firmeninhaber von Schober Direktmarketing.

✶ Jesionek Udo Hon.Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Präsident. Tätig bei: Jugendgerichtshof Wien., 1030 Wien, Rüdeng. 7-9. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1937, Berlin. Familienstand: Regine. Kinder: Reinhard (1964). Schöpferische Akte: Rund 200 Veröffentlichungen in Fachpublikationen, Büchern und Zeitschriften, Kommentare zu diversen Gesetzen, etc. Mitgliedschaften: Obmann-Stellvertreter im Verein Bewährungshilfe, Präsident des Wießen Ringes, 9 Jahre Präsident der Richtervereinigung, 1974-83 Vorsitzender der Richtergewerkschaft (Gewerkschaft öffentlicher Dienst). Mitglied und Funktionär in verschiedenen juridischen und karitativen Vereinen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Lehre als Werkzeugmacher, machte ich 1957 die Externistenmatura und studierte daraufhin Jus. 1962 war ich Richteramtsanwärter und wurde 1965 zum Richter ernannt. Von 1965-67 war ich am Gericht Wr. Neustadt tätig und dann bis 1972 am Strafbezirksgericht in Wien. 1972-81 war ich Vorsitzender am Landesgericht für Strafsachen in Wien (1980-81 Vizepräsident derselben). Seit 1992 bin ich Präsident des Jugendgerichtshofes Wien. **Sonstige Tätigkeiten?** Professur an der Universität Linz für Jugendstrafrecht und Strafvollzug.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das durchsetzen zu können, was wichtig ist. Ich konnte z.B. das neue Jugendstrafrecht (Tatausgleich) zu einem großen Teil nach meinen Ideen mitgestalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte doch einiges bewegen. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen das positive Feedback füt meine Arbeit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Energie, Zähigkeit und permanent und konsequent an dem zu arbeiten, was mir wichtig ist. Das Umfeld davon überzeugen zu können, was mir wesentlich erscheint, das heißt, mein Ziel bestens „verkaufen" zu können. Dazu gehört auch etwas Glück. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich sage immer aus dem Bauch heraus, was ich mir denke, dann wird man auch nicht bei Unwahrheiten erwischt. Ich hinterfrage auch immer, ob meine Arbeit von anderen als gerecht empfunden wird. Ich habe Freude am Beruf und will mit Menschen zu tun haben. Ich brauche Feedback. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Rückhalt in der Partnerschaft ist sehr wichtig. Mitarbeiterführung fällt mir vielleicht nicht ganz so leicht, ich rüge nicht gern jemanden und Disziplinarsachen fallen mir überhaupt schwer - was von einem Richter vielleicht merkwürdig klingen mag. Ich belohne Mitarbeiter lieber mit Titeln und Orden, eine andere Motivation ist ja in diesem Dienst nicht gut möglich. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Leute, die sich für ihre Idee einsetzen, wie Albert Schweitzer. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Mit dem „Establishment" ecke ich immer wieder an. Positives Feedback bekomme ich eher von den „kleinen Leuten", auf die es mir aber besonders ankommt. **Kennen Sie Niederlagen?** Keine allzu großen. Ich kann mit Rückschlägen leben und sehe darin auch etwas Positives. Als ich mich als Präsident des OLG beworben habe und es nicht geworden bin, hat mich das zunächst geärgert. Heute sehe ich darin eine positive Seite: ich muß mich nicht wegen Budgets mit dem Finanzministerium herumschlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg. **Ihre Ziele?** Mehr Gerechtigkeit und Frieden. Ich kann aber nur Kleinigkeiten dazu beitragen. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts Gutes außer man tut es. **Ihr Erfolgsrezept?** Man muß seine Fähigkeiten erkennen und ausbauen. Man selbst sein und niemanden imitieren.

✶ Jung Michael Mag. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Theologe und Pädagoge. Funktion: Direktor. Tätig bei: Religionspädagogisches Institut der Evangelischen Kirche A. und H.B. in Österreich (ERPI)., 1180 Wien, Severin Schreiberg. 3. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1945, Bachmanning. Familienstand: Verheiratet mit Grete, geb. Sabelko. Kinder: Christoph (1976). Hobbies: Musik, Theater spielen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich waren meine Studien an der Evangelischen Theologischen Fakultät und an der Hochschule für Musik und darstellender Kunst. Nach den Abschlüssen übte ich meine pädagogische Tätigkeit am BRG 18 in den Fächern Evangelische Religion und Musikerziehung aus. Während dieser Tätigkeit entwickelte ich zusammen mit der Theologischen Fakultät der Universität ein Schulpraktikum für die Studenten. In weiterer Folge ernannte man mich zum Obmann aller evangelischen Religionslehrer an den AHS und als sich die Evangelische Kirche entschloß ein Fortbildungsinstitut zu gründen, schlug man mich vor, dieses zu führen. Das war für mich eine

Herausforderung, weil dieses Institut das einzige Institut der Evangelischen Kirche in ganz Österreich ist (die römisch-katholiche Kirche hat 9 solcher Institute). Die Kirche hatte sehr spärliche Mittel zur Verfügung und ich sollte sowohl staatliche Schulstrukturen (9 Landesschulräte), als auch kirchliche Strukturen (7 Superintendanzen) in den Griff bekommen, um Geld aufzutreiben. **Ist Ihnen das gelungen?** Niemand glaubte es, aber ich habe es geschafft. Es war eine kreative Aufgabe, die sehr viel Fantasie, Einfühlungsvermögen, Organisationstalent, Kontaktfreudigkeit und Konsequenz erforderte. Wichtig war, daß wir klare Strukturen, präzise Kompetenzvertretung und realistische Finanzierungsvorstellungen hatten. **Was ist das Hauptziel des Institutes?** Updating des Zusammenhangs der Religionslehrer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Sache, die mir als sinnvoll erscheint, ins Laufen zu bringen. Erfolg bedeutet, daß ich dabei Schwierigkeiten überwinde und das Ganze zu einem positiven Abschluß bringen kann. Für mich ist auch von Bedeutung, daß ich meinem Nachfolger eine lebensfähige Institution übergeben kann. **Ihre Erfolgsziele?** Verbesserung der Lehrerfortbildung und Erhöhung des Unterrichtsniveaus. Privat möchte ich meine künstlerischen und kulturellen Interessen weiter pflegen und mir selbst treu bleiben. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Die Familie bedeutet für mich Geborgenheit und Kraftquelle. Außerdem strebe ich an, daß meiner Familie persönliche Freiheit gewährt bleibt. **Wie gehen sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich bevorzuge einen kollegialen Stil und bemühe mich eine Atmosphäre zu kreieren, in der sich jeder wohlfühlt. Ich lege großen Wert auf persönlichen Kontakt und versuche jede Möglichkeit, mit den Mitarbeitern aus ganz Österreich zusammen zu kommen, maximal zu nützen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Sich selbst kennenzulernen, zu erforschen, woran man glaubt und entsprechende Konsequenzen daraus zu ziehen. Wichtig ist, die Einheit der inneren Einstellung mit dem tatsächlichen Leben zu erzielen und flexibel zu bleiben.

✱ Jungkind Günter Dipl.Ing.

Fachkenntnis gepaart mit Überzeugungskraft, sowie Durchsetzungsvermögen und soziale Kompetenz

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Leiter des Einkaufs, Manager. Tätig bei: Österreichische Philips Industrie GmbH., 1101 Wien, Triester Str. 64. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1950. Hobbies: Joggen.

● Karriere

Keine Angaben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist, wenn ich im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit meinen Teil dazu beitragen kann, daß Kosten gesenkt werden. Dazu ist es notwendig, ein ausgezeichnetes Team zu haben, welches dementsprechend hoch motiviert an die Sache geht und somit auch eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen hat. Zum persönlichen Erfolg gehört Fachkompetenz, aber auch, Akzeptanz seitens der Abteilungen im Hause zu bekommen. Schließlich ist Erfolg auch, wenn man seine persönlichen Ziele erreicht. **Welche Fähigkeiten sind hierfür notwendig?** Kundenorientiertes Verhalten. Meiner Ansicht nach ist es ebenso von Bedeutung, daß man als Coach agiert, das heißt: Fachkenntnis gepaart mit Überzeugungskraft, sowie Durchsetzungsvermögen und Kompetenz, um mit Mitarbeitern umgehen zu können und diese auch zum Ziel zu bringen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch regelmäßige Zusammenkünfte, bei denen Projekte vorgestellt werden und die „Headlines" definiert werden. Die Ausführung bzw. Ausarbeitung wird den fachlich kompetenten Mitarbeitern überlassen, welche dies im Rahmen ihrer Aufgabengebiete umsetzen. Wichtig ist dabei, daß man als Führungskraft weiß, wer für welches Projekt zuständig ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin seit zwei Jahren in Wien, und ich glaube, daß das, was wir erreicht haben, nämlich für das Unternehmen eine solide Basis zu schaffen, auch weiterhin funktioniert. Wir haben Struktur und Systeme aufgebaut bzw. eingeführt, was von Anfang an mein Ziel war. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche kann man nicht trennen, mein Job setzt Akzeptanz der Partnerin voraus, welche gegeben ist. Ich beschäftige mich auch damit, daß die Studienlehrgänge angepaßt werden. Ich verbringe damit sehr viel Zeit, da es mir ein großes Anliegen ist. **Von wem bekommen Sie Anerkennung?** Von Kunden, aber auch von der Konzernzentrale, wenn wir z.B. im Vergleich zu anderen Filialländern zu den besten gehören. **Ihre Ziele?** Ich könnte mir vorstellen, daß ich auch für andere Bereiche Verantwortung übernehme. Es war von Anfang an geplant, daß mein Aufenthalt in Österreich ein befristeter ist. Inzwischen wünsche ich mir, daß meine Familie und ich in Österreich bleiben und daß ich mehr Zeit für die Familie aufbringen kann.

✱ Jurisits Herta

● Steckbrief

Beruf: Vorstandsmitglied. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: VAV Versicherung für die Bauwirtschaft AG., 1030 Wien, Münzg. 6. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1943. Hobbies: Symphonische Musik, Opern, Tennis und ein wenig Langlaufen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HAK-Matura 1961 war ich zwei Jahre lang in England als Au-pair-Mädchen tätig. Danach beschäftigte ich mich mit Übersetzungen bei der Papierfabrik in Frohnleiten (bis Mitte 1966). Nach der Übersiedelung nach Wien arbeitete ich bei einigen größeren Unternehmen und bin im November 1973 zur VAV gekommen, wo ich zunächst als Sachbearbeiterin tätig war. Mit

Copyrighted material

1. Jänner 1998 wurde ich in den Vorstand berufen und bin für die Bereiche Finanzen, EDV und Rückversicherungen zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das ist die Freude an der Tätigkeit und der persönliche Einsatz, welcher finanziell abgegolten wird. Vertrauen zu sich selbst und den Mitarbeitern gegenüber ist ebenfalls wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Noch nicht so, wie ich es mir selbst vorstelle. Meine Zielsetzung ist u.a. auch die Übergabe an meinen Nachfolger und meine Vorstellungen hiezu sind noch nicht ganz realisiert. **Gab es Niederlagen?** Ja, hat es gegeben. Besonders bei tiefgreifenden Veränderungen, wobei es wichtig ist, daß man 100-prozentig fürs Unternehmen einsteht. Es gilt auch, am Ball zu bleiben, um den Anschluß nicht zu verlieren. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Freundeskreis, der Familie und dem Interesse an meiner Tätigkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Hier ist vor allem Verständnis gefragt. Trotzdem war ich für meine Familie immer da und auch umgekehrt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben der fachlichen Kompetenz auch die Menschenführung, die Diplomatie und das Verständnis für so manche Probleme der Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wichtig sind die persönlichen Gespräche, die man mit Mitarbeitern führt. Es zählt, daß man den Mitarbeitern auch zur Seite steht, sowohl fachlich als auch psychologisch. Ich glaube, daß es hier eine Frau leichter hat als ein Mann. Ob auch Männer diese Hilfe von mir annehmen, ist natürlich eine andere Frage. **Was ist Ihnen wichtiger, die Position oder die Tätigkeit?** Zuerst war es die Tätigkeit, wobei dies mit Spaß und Freude verbunden war. Später wurde daraus die Position, die es galt zu erarbeiten.

✶ Kabas Hilmar Mag.

● Steckbrief

Beruf: Jurist (Ausbildung). Funktion: Abgeordneter zum Wr. Landtag, Obmann der Wr. Freih. Tätig bei: Klub der FPÖ., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1942, Wien. Kinder: Walter (1966), Wilfried (1970) und Holger (1972). Eltern: Dipl.-Kfm. Othmar und Lydia. Hobbies: Wandern, Skifahren und Radfahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in Wien die Volksschule und das Bundesrealgymnasium. Nach der Matura 1960 studierte ich als Werkstudent Jus an der Universität Wien und beendete das Studium mit dem Absolutorium. Ich leistete in den Jahren 1967/68 meinen Präsenzdienst, absolvierte mein Gerichtsjahr und trat dann in die Finanzverwaltung ein. 1971 wurde ich in den Beamtenstand des Parlaments übernommen und dem FPÖ-Nationalratsklub dienstzugeteilt. Seit 1985 bin ich im Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten tätig. Seit meiner Stadtratsfunktion bin ich gegen Entfall der Bezüge außer Dienst gestellt. FPÖ-Mitglied bin ich seit 1961. Im Zuge meiner politischen Tätigkeit in der FPÖ wurde ich 1975 Bezirksparteiobmann des ersten Wiener Gemeindebezirkes, 1977 Landesparteivorstandsmitglied und Landesfinanzreferent und 1979 stellvertretender Landesparteiobmann der FPÖ-Wien und Mitglied der Bundesparteileitung. Von 1983 bis 1986 war ich außerdem Bundespressereferent der FPÖ. Nach dem Ableben von Dr. Pawkowicz wurde ich im Juni 1998 zum Landesparteiobmann der Wiener FPÖ gewählt. 1978 wurde ich in die Bezirksvertretung des ersten Wiener Bezirkes gewählt, dem ich bis 1983 angehörte. Von Juni 1983 bis Dezember 1986 war ich Abgeordneter zum Nationalrat, Vorsitzender des Justizausschusses und Mitglied des Verfassungsausschusses. Von 1984 bis 1988 war ich Mitglied der Hörer- und Sehervertretung des ORF und von 1993 bis 1996 des ORF-Kuratoriums. Im November 1987 wurde ich in den Wiener Landtag und Gemeinderat gewählt und war Mitglied in den Ausschüssen für Umwelt, Freizeit und Sport und Personalwesen. Von November 1990 bis November 1996 war ich Stadtrat und Mitglied der Wiener Landesregierung. Danach war ich zweiter Präsident des Wiener Landtages. Mitglied des Ausschusses für Finanzen und Wirtschaftspolitik, des ständigen Ausschusses und des Immunitätskollegiums. Seit Mai 1998 bin ich Klubobmann der Wiener freiheitlichen Landtagsabgeordneten und Gemeinderäte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist dann erreicht, wenn man zufrieden ist und innere Harmonie verspürt. Das wiederum ist sicherlich auch abhängig von der Umwelt und von Gegebenheiten. Harmonie ist dann vorhanden, wenn ich spüre, daß ich Menschen gewinnen und vielleicht sogar von etwas überzeugen kann. Ich fühle mich nur dann glücklich, wenn der Druck, den man ja ab einer gewissen Funktion oder Position ausgesetzt ist, nicht übermächtig ist. Erfolg kann man nicht eindimensional definieren, dieser Begriff setzt sich aus einigen Variablen zusammen. Außerdem brauche ich auch Zeit für mich; ich tanke viel Kraft in der Natur. **Welche Rolle spielt das Privatleben?** Nach 24 Jahren scheiterte meine Ehe und wurde geschieden. Es war gerade die Zeit, als ich Nationalratsabgeordneter und zugleich Bundespressereferent der Partei wurde. Ich investierte sehr viel Zeit in meine Tätigkeit und vergaß auf mein Familienleben. Ich habe aber drei Söhne, die für mich etwas sehr Positives sind und mit denen ich gerne Zeit verbringe. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man muß sich immer wieder neuen Aufgaben stellen. Man sagt mir nach, daß ich eine gewisse Ausdauer und Hartnäckigkeit besitze. Glaubt man an die Astrologie, bin ich sicher ein typischer Steinbock, was ich auch beim Bergsteigen selbst merke. Wie lange man sich in einer politischen Karriere hält, hängt von vielen Faktoren ab, die man gar nicht so präzise definieren kann. **Haben Sie an eine politische Karriere geglaubt?** Als ich 1961 der

Partei beitrat, dachte ich nicht daran, in all diese Funktionen zu kommen. Die Partei war ja damals klein und nur wenige konnten eine Karriere machen. Für meinen Beitritt zur FPÖ waren verschieden Gründe maßgeblich: Das Eintreten der Partei für mehr Demokratie, der Einsatz gegen die Auswüchse der damaligen schwarz-roten Koalition, der Kampf um mehr Freiheit und die nationale Komponente der FPÖ. Wichtig waren auch die Persönlichkeiten die damals in der Partei in Wien an der Spitze standen, wie Dr. Broesigke, Dr. Gredler oder Dr. Hirnschall. Letzterer hat mich auch für die FPÖ geworben. **Kann man sagen, daß Sie die FPÖ in ihrer jetzigen Form mit aufgebaut haben?** Nein, denn dazu bin ich zu spät eingetreten, da die Partei ja 1955/56 gegründet wurde. Aber in einigen Bereichen habe ich selbstverständlich Akzente setzen können, vor allem im kommunalpolitischen Programm für Wien. 1989 konnte ich auch die ausländerpolitische Linie der FPÖ wesentlich mit gestalten. Wir Freiheitlichen waren von Anfang an der Meinung, daß sich Österreich als ein kleines Land nicht als Einwanderungsland verstehen kann. In den Jahren 1989-94 wanderten rund 250.000 Menschen nach Wien ein und blieben hier. So entstanden große kulturelle, ethnische und soziale Spannungen. Wir sind also genau der entgegengesetzten Meinung aller anderen Parteien. Bis heute erklären alle anderen vier Parteien, daß Österreich ein Einwanderungsland ist. **Welche Tätigkeiten waren noch maßgeblich?** Vor allem bei der justiz- und sicherheitspolitischen Linie der FPÖ konnte ich ebenfalls inhaltliche Akzente einbringen. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Wenn Bürger oft bei Straßenkontakten sagen, daß wir die Einzigen sind, die ihre Meinung vertreten und sie ja nicht im Stich lassen sollen, ist das eine besondere Art der Anerkennung. Unser politisches Wollen wird von vielen Bürgern akzeptiert. Die Bürger sind für uns Gradmesser unserer Politik, weil ja in einer Demokratie Staatswillensbildung von unten nach oben zu erfolgen hat. Deshalb streben wir mit unserer Politik die Koalition mit den Bürgern an.

✶ Kaesser Monika

● Steckbrief

Beruf: Kunsthändlerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Monika Kaesser Kunsthandel., 1010 Wien, Krugerstr. 17. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1940, Berlin. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich 1940 geboren wurde, begann meine Jugend auch in Bezug auf die Ausbildung sehr schwierig. 1945 nach dem Krieg - ich war nicht einmal sechs Jahre alt - kam ich in ein Kloster, das war die erste Klasse nach dem Krieg und ich lernte dort nicht viel. Es war eine sehr schwierige Zeit. 1953 begann ich eine Buchhandelslehre - es gab damals noch keinen Lehrlingsschutz - ich mußte bei -20° Kataloge austragen und Fenster putzen, mein Gehalt (199 Schilling/Monat) bekam ich im ersten Jahr gar nicht, da mein Chef meinte, daß er das Geld nicht habe. Ich habe dann teilweise in Wien und Berlin in Buchhandlungen gearbeitet. In Berlin war ich in der größten Buchhandlung Deutschlands. Daraufhin arbeitete ich dann sechs Jahre lang im Antiquitätengeschäft von Herrn Reinhold Hofstätter von dem ich praktisch alles gelernt habe. Später übernahm ich dann mit einem Existenzgründungskredit von 300.000 Schilling ein ehemaliges Zuckerlgeschäft und baute dieses mit einem befreundeten Architekten um. Begonnen habe ich mit dem Verkauf von Möbeln, Glaswaren und Beleuchtung, und habe mein Warenangebot mit der Zeit nach den Wünschen der Kunden gerichtet. Es ist schön, wenn heute bereits Kinder und Enkelkinder von Kunden zu mir kommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Kapital und Bildung, sind kein Garant für Erfolg. Man muß hart arbeiten und darf kein Risiko scheuen. Man nützt zwar nicht immer gleich seine Chancen, bekommt aber meistens wieder eine neue Chance. Ich machte zum Beispiel eine Ausbildung in Kunsthandel, aus der ich schon früher mehr hätte machen können, aber ich habe das Risiko gescheut und wollte niemanden Geld schulden. Ein bißchen Glück gehört auch dazu, aber wenn man arbeiten will, hat man zumindest immer genug zum Leben - ich habe im Privatleben auf einiges verzichtet, weil ich meine Buchhaltung immer sehr sorgfältig gemacht habe, ich meine Ware und mein Geschäft sauber halte, ich immer Kundenwünsche erfüllen möchte, was manchmal nicht immer einfach ist. Es steckt sehr viel Arbeit dahinter, deswegen suche ich eine Geschäftspartnerin mit der ich die Arbeit teilen kann, denn ich fliege auch häufig nach New York und bräuchte jemand, auf den ich mich verlassen kann. **Haben Sie einen Rat für junge Menschen?** Die heutige Generation hat es vielleicht insofern schwerer, obwohl es zwar bestehende Unternehmen gibt, in die man einsteigen kann, müßte man aber um etwas Neues zu machen schon eine Marktlücke finden. Ich habe durch Zufall eine Marktlücke entdeckt - es war mir aber nicht bewußt.

ALGOPRINT VERLAGS AG

vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Österreich, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Griechenland und Spanien.

Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!

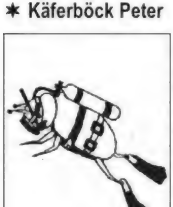
Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht unabdingbar!

Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!

Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an:
Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

Copyrighted material

✶ Käferböck Peter



● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tauchsport Adria., 1040 Wien, Favoritenstr. 48. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1952, Wien. Eltern: Stefanie und Franz. Hobbies: Tauchen, Segeln, Unterwasserfotografie, Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich lernte Elektrotechnik bei der Firma Siemens. Aufgrund eines Unfalles bin ich auf den Beruf des technischen Zeichners umgestiegen. Mein Schwerpunkt war Qualitätssicherung, Planung und Konzipieren von Prüfungsgeräten. Die Liebe zum Tauchsport begleitet mich seit meiner Kindheit. Ich habe mich in Tauchclubs ausbilden lassen und dann intensiv damit befaßt. Es gab damals in Österreich keine Tauchschule, so habe ich beschlossen, dies zu ändern. Ich gründete 1971 die „Erste Österreichische Padi-Tauchschule". Zu Beginn wurde ich ausgelacht, jetzt gibt es in Österreich 200 Schulen und Tauchgeschäfte. Der beim Tauchsport sehr wichtige Sicherheitsaspekt wird leider von vielen vernachläßigt, was dazu führt, daß es sogar während der Ausbildung zu tödlichen Unfällen kommt. Da in meiner PADI-Schule die Sicherheitsstandards sehr hoch sind, ist auch als Garantie für die Qualität unser Firmenlogo aus meinem Namen entstanden: der „tauchende Käfer". Unsere PADI-Zertifikate werden weltweit anerkannt, wir haben hauptberufliche Tauchlehrer, modern ausgestattete eigene Unterrichtsräume, ein eigenes 1.000 m2 großes Grundstück mit Basis am Neufeldersee, vier Mal pro Woche Ausbildung im wärmsten Schwimmbad Wiens. Seit 1995 bin ich Inhaber von Tauchsport Adria - dieses Geschäft habe ich vom vormaligen Besitzer, der in Pension gegangen ist, gekauft. Jetzt beschäftige ich mich nur mit dem Tauchsport, widme mich der Unterwasserfotografie und nahm einige Male bei den Aufnahmen der Fernsehserie „Kommissar Rex" teil. Darüber hinaus bin ich - seit der Gründung - Präsident des Verbandes der Österreichischen Tauchclubs und war langjähriger Ausbildungsleiter der Tauchclubs TCA (Tauchclub Austria), CHV (Club Hygronaut Vienna) und Aqua Star of Sea.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Aus der jeweiligen Situation das Beste zu machen. Erfolg bedeutet Spaß an der Arbeit und Anerkennung. **Die Voraussetzung für den Erfolg?** Selbstverantwortungsgefühl, Qualität, Engagement und an das was man macht, zu glauben. Als ich 1964 mit dem Tauchsport begonnen habe, dachte ich nicht, daß das Tauchen einmal Mode wird und auch wegen meiner Schule wurde ich verspottet. Ich habe mich dadurch nicht irritieren lassen, im Gegenteil, es hat mich dazu bewogen, noch mehr zu tun. So habe ich Tonbänder zum Tauchkurs zusammengefaßt und professionell besprechen lassen. Es wurde ein Erfolg und man hat mich beauftragt, diesen Kurs in mehreren Sprachen anzubieten. Jetzt gibt es ihn in fast allen europäischen Sprachen und er wird bei großen Messen präsentiert. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die wichtigste Anerkennung für mich war die Auszeichnung von der Jacques Cousteau Fédération. Cousteau hat meinen Kurs bei einer Messe gesehen und mich eingeladen, ohne vorher zwei Worte mit mir gewechselt zu haben. Ich habe bis zu seinem Tode intensiven Kontakt mit ihm gepflegt. Ebenfalls als Anerkennung empfinde ich meine Zusammenarbeit mit Hans Hass, für den ich die Ausrüstung angefertigt habe.

✶ Kaintz Johann

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Baumeister Johann Kaintz., 7100 Neusiedl am See, Bergg. 77. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1950. Familienstand: Verheiratet mit Ludmilla. Kinder: Christian (1973). Hobbies: Hundesport, Taubenzucht (Kropftauben).

● Karriere

Wie war ihr Werdegang? Hauptschule in Frauenkirchen, Lehre bei der Firma Planbau, Gesellenprüfung (1967) mit Auszeichnung, Polier (1978-79) und Baumeister (1980-81).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Eine Firma aufzubauen und zu vergrößern. Ich gründete meine Firma vor 16 Jahren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, so wie es ist und mit dem, was ich geschaffen habe in meinem bisherigen Leben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Regelrechte Niederlagen habe ich keine erlebt - Einbußen ja. In den letzten zwei Jahren ist der Gewinn zurückgegangen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Leicht haben sie es sicher nicht mit mir. Ich bin zwar kein Tyrann, aber ich lege Wert auf Genauigkeit. Und das hat sich auch bei meinen Mitarbeitern herumgesprochen, und sie haben sich darauf eingestellt, daß man nur mit Genauigkeit überleben kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Genauigkeit und Beratung des Kunden. Man braucht sicher großes Wissen, nicht nur von der Baubranche, sondern auch von den Subunternehmen, wie z.B. den Spenglern. Außerdem sollte man nicht nur aufs eigene Geschäft schauen, sondern den Kunden gut beraten. Auf lange Sicht gesehen ist es besser, wenn man manchmal dem Kunden einen kostengünstigeren Vorschlag unterbreitet. Und natürlich macht mir meine Arbeit Spaß. Wenn mir meine Arbeit nicht gefällt, wie sollte sie dann den Kunden gefallen. Ich habe Freude, wenn die Kunden Freude haben. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen ehemaligen Chef Ing. Glanninger. Er hat es zu etwas gebracht, er

hatte eine Transportfirma mit 40 Mitarbeitern. **Von wem erfahren Sie Anerkennung?** Vor allem von Kunden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn meine Frau nicht gewesen wäre, hätte ich das alles sicher nicht erreicht. Die ganze Familie hält zusammen und unterstützt mich, und das gibt mir Kraft. **Ihre Ziele?** Einen Lagerplatz möchte ich noch erwirtschaften und meinem Sohn eine gesunde Firma übergeben. **Ihr Lebensmotto?** Ich wünsche mir, daß es so bleibt und nicht schlechter wird. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Man muß alles von Null auf lernen, nicht nur theoretisch sondern auch praktisch. Vor allem muß man menschlich bleiben. Ich lege keinen Wert auf Titel und nur Ehrlichkeit bringt Erfolg.

✶ Kainz Andreas Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Physikalische Medizin, Primarius. Funktion: Primarius. Tätig bei: Abteilung für Physikalische Medizin an der Wiener Privatklinik., 1090 Wien, Pelikangasse 15; Ordination: 1090 Wien, Mariannenng. 14/I. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Andrea. Kinder: Christoph und Katharina. Mitgliedschaften: Präsident der österreichischen Gesellschaft für Sportphysiotherapie (ÖGS), Vizepräsident der österreichischen Gesellschaft der Osteopathie (ÖGO), Sekretär der österreichischen Gesellschaft für Thermologie. Hobbies: Musik (Trompete, Klavier), Theater, Sport, Oper, Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Matura 1974, nach dem Bundesheer Medizinstudium, Promotion 1984, wissenschaftliche Tätigkeit als Mitarbeiter am Forschungsprojekt für Elektrostimulation bei Querschnittgelähmten, Ausbildung zum FA für Physikalische Medizin, 1992 Übernahme der Abteilung für Physikalische Medizin an der Wiener Privatklinik als ärztlicher Leiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich muß gestehen, nie direkt auf den Erfolg hingearbeitet zu haben, er ist vielmehr mit der Art und Weise, wie ich meine Arbeit getan habe, einhergegangen. Man muß viel lernen und an sich arbeiten, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, was vielleicht eine Portion Glück voraussetzt, und man muß vor allem die Fähigkeit besitzen „Ja" zu den jeweiligen Anforderungen sagen zu können. Ich habe das Glück, meinen Beruf gleichzeitig mein Hobby nennen zu können. Ich glaube auch nicht, daß ich meine Arbeit anders als andere mache - vielleicht ist aber mein Zugang ein anderer. So wird zum Beispiel der Patient als „Ganzes" gesehen und betreut, er wird in der Behandlung als Mittelpunkt betrachtet, meine ganze Aufmerksamkeit wird ausschließlich ihm gewidmet. **Spielen Niederlagen eine Rolle im Erfolg?** Da ich zum Glück keine wirklich großen Niederlagen in meinem Leben hinnehmen mußte, reduziert sich diese Frage in seiner Tragweite lediglich auf eine Unzufriedenheit mit meiner Arbeit, wenn sich zum Beispiel ein Patient nicht gut betreut fühlt. Solche Momente bringen einen jedoch vorwärts, man analysiert die Fehlerquelle, lernt dazu, verbessert seinen eigenen Standard. Wenn sich bei der Analyse herausstellt, daß die Fehler bei einem selbst liegen, kann man zwischen zwei Richtungen wählen: Entweder man zieht sich zurück, um seine Wunden zu lecken, oder man steuert bewußt einen Lernprozeß an. Dies kann mit einem Gespräch mit einem Außenstehenden beginnen, um die Stolpersteine auch aus objektiver Sicht zu identifizieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Letztendlich aus meiner Arbeit, aus der Resonanz meiner Patienten. Die Menschen, die zu mir kommen, sind oft von der klassischen Schulmedizin austherapiert, hoffnungslos und deprimiert. Wenn hier dann die ersten Erfolge meiner Behandlung spürbar werden, stellt dies eine enorme Motivation dar. Diese Freude und Dankbarkeit treibt mich voran. Es gibt hier oft einzigartige Glücksmomente, die meinen Energiespeicher, aus dem ich meine Kraft schöpfe, immer neu aufladen. Eine Summe von Komponenten spielt hier zusammen, vor allem aber versuche ich, alle Personen, mit denen ich zu tun habe, als gleichwertige Partner zu betrachten. **Ihre persönliche Zielsetzung?** Tief in mir trage ich die Hoffnung, noch lange das umsetzen zu können, was mir an Talenten mitgegeben wurde. Wenn man das Glück hat, erkannt zu haben, wo die jeweiligen Fähigkeiten liegen, man die Möglichkeit hat sie umzusetzen so muß man dies so lange wie möglich auch tun. Mein Ziel ist es weiterzusuchen, zu versuchen, meine Fähigkeiten noch weiter auszubauen, um den Menschen zu dienen. Selbstgefälligkeit ist der Tod des Erfolges.

✶ Kainz Franz

ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl im Umgang mit Mitmenschen

● Steckbrief

Beruf: Heilmasseur und Bademeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Biofit Massageinstitut - Solarium., 1160 Wien, Gutraterpl. 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1958. Hobbies: Laufen, Radfahren, Segeln, Tauchen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierten Klasse Gymnasium in Neunkirchen verbrachte ich die folgenden fünf Jahre in Wiener Neustadt, wo ich die Handelsakademie besuchte und 1979 maturierte. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst. Danach studierte ich fünf Jahr lang

Medizin, was ich jedoch nicht abschloß. Im Zuge dessen, absolvierte ich im Wiener Wilhelminenspital die Ausbildung zum Masseur. 1993 eröffnete ich mit einer Bekannten das Geschäft am heutigen Standort. 1997 wurde aus der OEG ein Einzelunternehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg stellt sich ein, wenn ein Kunde sich wohlfühlt und ich ein positives Feedback bekomme. Dies ist deshalb von Bedeutung, da man in unserer Branche nur durch Mundpropaganda erfolgreich wird. Gleichzeitig halte ich fest, daß in Österreich die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Masseure katastrophal sind. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Bewußtsein heraus, Menschen zu helfen. Auf Grund der „Leerräume" die die Medizin hinterläßt, kommen Menschen zu uns, um diese zu schließen. Die klassische Medizin kennt nur „Operation und Pulver". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich die Rückmeldungen der Kunden betrachte, ja - und diese werden immer mehr. Es freut mich, wenn ich Menschen helfen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Umgang mit den Mitmenschen, wichtig ist dabei, daß man sich auf jeden einzelnen einstellen kann, wobei ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl notwendig ist. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Diese Bereiche kann man nicht trennen. Die berufliche Zeit überwiegt aber bei weitem. **Wie sehen Sie die Situation mit der Konkurrenz?** Hier gibt es kein Konkurrenzdenken, denn es gibt sehr viele Menschen die Probleme mit der Wirbelsäule haben. Hier helfen zu können, steht eindeutig im Mittelpunkt. **Welche Fähigkeiten sollte man für diesen Job mitbringen?** Eine fachlich, qualifizierte Ausbildung, die Fähigkeit sich auf die Persönlichkeit des Kunden einstellen zu können und die wichtige Fähigkeit, trotz Stressempfindens, auch Ruhe zu vermitteln. Schließlich erachte ich noch kompetente Ausstrahlung und eine gewisse seelische Unempfindlichkeit als wichtig.

✶ Kainz Herwig, Dr. Mag. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Generalsekretär. Funktion: General Sektetär. Tätig bei: Österreichischer Gewerbeverein., 1010 Wien, Eschenbachg. 11. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1948. Hobbies: Lesen, Musik und Marathon laufen.

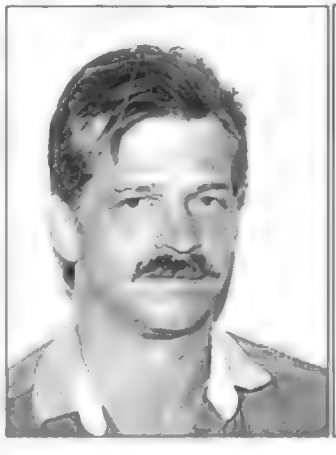
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1967 schloß ich die HTL (Maschinen-Motoren und Kraftfahrzeugbau) ab. Nach dem Bundesheer begann ich 1968 mit dem Studium der Betriebswirtschaft. Die Sponsion erfolgte 1972, die Promotion 1974. Bereits während meines Studiums war ich von 1969 bis 1972 als Garantiesachbearbeiter bei der Firma Stambach GesmbH. tätig. Von 1972 bis 1974 war ich für ein deutsches Unternehmen an der Errichtung der Wiener UNO-City beteiligt. Bei Sandos war ich von 1975 bis 1987 als Personalassistent beschäftigt. Ab 1988 war ich Personalchef. Am 1.1.1993 erfolgte die Ernennung zum Prokuristen. Seit 1.7.1993 übe ich die Funktion des Generalsekretärs des Österreichischen Gewerbevereines aus und parallel dazu die Funktion des Chefredakteurs des Journals Österreichische Wirtschaft.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Durch eigene Leistung mit dem Mitarbeiterstab etwas zu bewegen, was vielen Personen zugute kommt. Wichtig ist auch, daß man den persönlichen Erfolg genießen kann. Ausschlaggebend sind Neugier und Teamfähigkeit, wobei ich mich als Vorbild für meine Mitarbeiter sehe. Wichtig ist auch, daß man die Ziele so definiert, daß man sie als eine Herausforderung betrachtet. **Gab es Niederlagen?** Eigentlich nicht. Aber kleinere Rückschläge sind auch eine Motivation für mich, um die neuen Wege zum Ziel in Angriff zu nehmen. Wesentlich ist auch, daß sich die Ziele im Laufe der Jahre verändern. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Man muß dabei Prioritäten setzen, d.h. ein Egoist sein, sonst schafft man es nicht. Die Akzeptanz des Partners ist hier wesentlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, wenn ich andere Rahmenbedingungen vorgefunden hätte, wäre ich heute in einer besseren Position. Auf Grund der derzeitigen Funktion mit diesen Rahmenbedingungen bin ich mich zufrieden, da die Bilanzen für sich sprechen. Ausschlaggebend hierfür sind Realisationsvermögen, die finanziellen Dinge in Ordnung zu halten und die Bereitschaft, mit den Menschen zu kommunizieren. **Gab es Vorbilder?** Es gab viele Mentoren, ich hatte aber auch das Glück, in einem unpolitischen Verband tätig zu sein.

✶ Kalab Erwin



K - Design
Wohnraum
Gestaltung

Schröttergasse 42
A-1100 Wien

● Steckbrief

Beruf: Tapezierermeister. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: K-Design Wohnraumgestaltung GmbH., 1100 Wien, Schrötterg. 42. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1955, Wien. Kinder: Philip (1990). Hobbies: Tennis, Faulenzen, Arbeiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon während meiner Tapeziererlehre (bis

Copyrighted material

1974) und auch noch danach besuchte ich viele Kurse, z.B. für neue Materialien, Parkett, etc. und machte nebenbei Tischlerei. Bereits mit 23 Jahren war erstmalig selbständig und hatte drei Bastelgeschäfte in Wien, die ich im Zuge meiner Trennung von meiner Frau, mit der ich sie aufgebaut hatte, schloß. Nach einer anschließender eineinhalbjährigen branchenfremden Tätigkeit war ich ein Jahr lang Partieführer und machte mich 1988 mit 22 Kunden und 42.000 Schilling Kapital wieder selbständig. Ich begann mit Inneneinrichtung (Tapezieren, Bodenlegen), und da diese Branche allgemein stagnierte, mußte ich mir etwas einfallen lassen. Das Produkt „Betty Lift" (Vorhanglift) hatte mich immer schon gereizt, und nachdem ich mich sechs Jahre um diesen Artikel bemüht hatte, bekam ich - letztlich durch Zufall - 1997 dieses Produkt, das auf einem 30 Jahre alten Patent beruht (das Patent läuft bis 2007), komplett. Ich kaufte dieses Produkt inklusive Patent, Maschinenpark, Know-How, Werkzeugen und Kundenstock, und heute produziere und vertreibe ich „Betty Lift" in Österreich exklusiv. Da wir jetzt den Vertrieb nicht nur direkt an die Endkunden sondern auch über den Fachhandel betreiben, haben wir ständige Umsatzsteigerungen. Bereits jetzt macht dieser Artikel über 50 Prozent des Geschäftsvolumens aus, und wir haben jährlich 20 Prozent Steigerung. Zur Zeit stehen der Vertriebsaufbau und ständige Messebesuche im Vordergrund.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Daß ich den Betrieb nicht schließen muß, sich alles kostendeckend ausgeht und ich meine Linie verfolgen kann, sehe ich als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, sobald ich das glaube, höre ich auf zu denken und bleibe stehen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ja, man sieht, daß ich mit sehr wenig begonnen habe und mit Fleiß und Initiative vieles geschaffen habe. Andere halten mich für erfolgreicher, als ich mich selber sehe. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Betty Lift zu nehmen, war sicher die wesentlichste Entscheidung. Den Gedanken hatte ich schon seit 1991, und ich legte damals, als ich erfuhr, daß der Betrieb aufhören möchte, ein Kaufangebot vor. Diesen Brief sah aber der Inhaber niemals, da er unterschlagen wurde, und so kaufte ein anderer, der damit aber nichts anfangen konnte und eigentlich nur da Geschäftslokal wollte, diesen Betrieb. Letztlich bekam ich ihn doch - und noch dazu zu einem weitaus besseren Preis. In diesem Fall war ich der glückliche Dritte. Heute bekomme ich schon Kaufangebote um den dreifachen Preis, ich sehe „Betty Lift" aber als meine sichere Pension an. **Was ist für Ihren Erfolg auschlaggebend?** Ehrgeiz. Ich habe auch viel geopfert, viel gearbeitet, mußte viel leisten und habe mich immer nur auf mich selber verlassen. Man muß auch gut wirtschaften können. Ich habe schuldenfrei begonnen und nie nachgelassen, meine Linie zu verfolgen. Das wichtigste sind aber zufriedene Kunden. Ich trage Silber hinaus, die Kunden Gold herein, das ist meine Devise. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich wollte Millionär werden und würde heute nicht mehr so beginnen. Die Branche wollte ich immer schon, ebenso die Selbständigkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ich muß mich auf sie verlassen können und ihnen Mitspracherecht und Verantwortung geben. Besonders das Büropersonal ist mir sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sie kamen immer auf Empfehlung, durch Bekannte oder Arbeiter. Meine Mitarbeiter müssen bereit sein, alles zu machen, nicht nur ihren eigentlichen Job. Unser Unternehmen funktioniert wie ein Familienbetrieb, und eigentlich ist der Betrieb meine Familie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Psychologisch, jeder soll selber draufkommen, wenn er etwas falsch macht, er bekommt aber auch Lob ausgesprochen. Für Mitarbeiter habe ich immer ein offenes Ohr. **Kennen Sie Niederlagen?** Als im Zuge der Trennung von meiner Ex-Frau meine Geschäfte nicht so gut liefen, war das eine Niederlage. **Wie gehen Sie damit um?** Das habe ich weggesteckt. Im Leben hat alles seinen Sinn, wer weiß, wozu so etwas gut ist. **Woaus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Motivation anderer. Es kann auch alles immer nur besser werden, ich spreche offen über alle Probleme, ohne mich zu verschließen. **Ihre Ziele?** Den Betrieb so einzustellen, daß ich handwerklich nicht mehr gebraucht werde und mit 50 Jahren nicht nicht mehr arbeiten muß. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, sowohl in Gesprächen als auch durch Weiterempfehlung und Stammkunden. Ich merke, daß ich akzeptiert werde, unser Betrieb wird nach Messen und Seminaren immer wieder positiv hervorgehoben. Für das Produkt Betty Lift haben wir auch eine Goldmedaille. **Ihr Lebensmotto?** Mir soll es nie schlecht gehen. **Ihr Erfolgsrezept?** Nie zurückblicken, immer nach vorne sehen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Nicht selbständig machen, und wenn, dann nur von der Pike auf aufbauen. Besonders bei Kleinbetrieben ist die Persönlichkeit wichtig. Dieser Faktor wird bei Firmenübernahmen meist unterschätzt. Um sich selbständig zu machen, muß man zuerst wissen, was man will. Will man nur reich werden, ist die Selbständigkeit der falsche Weg. Wenn sich aber jemand durch die Selbständigkeit einen Lebenstraum erfüllen will, soll er es machen.

✱ Kales Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Sängerin. Funktion: Intendantin. Tätig bei: Stadttheater Baden., Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Dr. Leo Wallner. Kinder: Philipp (1987). Eltern: Rudolf und Erna. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied des Vereins für kranke und bedürftige Kinder „Wir für euch". Hobbies: Familie, Malen, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einem bürgerlichen Haushalt, in dem künstlerische Ambitionen nicht vorhanden waren. Ich besuchte die Klosterschule der „Schulschwestern", und dort beschäftigten wir uns mit Musik. Ich sang im Chor, und man meinte, daß ich Sängerin

werden sollte. Meine Musiklehrerin war zu dieser Zeit meine Bezugsperson, sie prägte mich durch ihr Wesen. Nach der Schule arbeitete ich als Sekretärin bei einer Versicherung und nahm Privatunterricht in Gesang, Schauspiel und Ballett. Ich absolvierte alles sehr schnell, um die „Bühnenreife" zu bekommen. Nach dem ersten Vorsingen wurde ich an das Opernhaus Graz engagiert, wo ich sieben Jahre blieb und alles von der Pike an lernte. Die Palette meiner Rollen war sehr breit. Schon in Graz profilierte ich mich in der Operette, die später mein Leben bestimmte. Seit 1979 bin ich an der Volksoper. Dort entwickelte ich mich von der Soubrette zur Diva. Mit dieser Bühne sind meine großen Erfolge verbunden, was durch die Verleihung des Titels „Kammersängerin" bestätigt wurde. Seit 1995 bin ich künstlerische Leiterin des Stadttheaters in Baden, wo ich mich auch dem Genre Operette widme.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Ich glaube, meine Offenheit und die Gabe, mit Menschen gut auszukommen. Ich mag Menschen und versuche mich in die Situation des anderen hineinzudenken. Mir ist wichtig, Menschen nicht zu kränken. Ich lernte zu überlegen, bevor ich etwas sagte. Wichtig ist, Gespräche zu führen, dadurch wird vieles klarer und direkter. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Für mich ist dies ein vielschichtiger Begriff. Mein beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß ich nach einer Vorstellung zu mir selbst sagen kann, daß alles geklappt hat und ich mein Bestes gegeben habe. Dieser Erfolg drückt sich für mich im Applaus und der Zuneigung des Publikums aus. Als großen persönlichen Erfolg betrachte ich meine Ehe und mein Kind - ein harmonisches Miteinander voller Wärme, Liebe und Respekt. Dieser Erfolg kommt aber nicht von allein, an dem muß jeder arbeiten, und diese Arbeit besteht unter anderem aus Nachgeben und Fordern. Eine sozusagen dritte Art des Erfolgs ist meine Tätigkeit in Baden, bei der ich dafür verantwortlich bin, daß ein Team entsteht, in dem alle zusammenpassen und gerne miteinander arbeiten - denn nur wenn es so ist, kann man künstlerische Leistungen vollbringen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Die spontane, die ich am gleichen Abend bekomme. Zuwendung des Publikums, Applaus und positive Äußerungen erfüllen mich mit Freude. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ausschließlich aus meiner Familie, aus dem Bewußtsein, daß man mich nach der Arbeit zu Hause erwartet. Ich könnte diesen Beruf nicht ausüben, wäre ich allein gewesen. Mein Kind kostet mich - wie jede Mutter - viel Kraft, ist aber auch eine Kraftquelle für mich. Mein Mann stärkt mir den Rücken, wobei wir geschäftliche und gesellschaftliche Aktivitäten nie vermischen. Alles, was ich bin, habe ich nur mir zu verdanken. Energiezuschüsse bekomme ich auch von Freunden, ich lege großen Wert auf den Gedankenaustausch mit ihnen. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Als ich begann, war das Ziel, eine neue Rolle zu bekommen - etwas Neues zu entdecken. Die Triebkraft war Neugierde - zu sehen, zu hören, zu fühlen und zu lernen. Heute versuche ich noch dazu jeden Tag von früh bis spät zu genießen. Ich möchte den Erfolg im Beruf halten, was mit der Zeit, wenn man schon einen Namen hat, immer schwieriger wird. Für die Operette möchte ich noch mehr tun. Jeden Schritt, der in dieser Richtung von Kollegen gemacht wird, empfinde ich nicht als Konkurrenz sondern als etwas Positives. Ich möchte etwas bewegen können, ohne die Ellbogentechnik verwenden zu müssen und die Menschlichkeit zu verlieren.

✱ Kalev Ivan

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: Dermadar Naturmittel GmbH., 1080 Wien, Lerchenfelderstr. 128. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1950, Sofia. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Paloma, Ivan, Romina, Elvira, Victoria, Maria und Soja. Besondere Vorfahren: Großvater war Heilpraktiker. Hobbies: Spazierengehen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte in Bulgarien und kam mit 24 Jahren als Flüchtling nach Österreich, weil ich in meiner Heimat unter dem Kommunismus keinerlei Entwicklungsmöglichkeiten hatte. Trotz aller Risken entschied ich mich deshalb für die Flucht. 1975 ging ich in die USA, wo ich diverse Jobs ausübte, ehe ich 1978 wieder nach Österreich zurückkam. In Amerika gefielt mir das Leben nicht, Kultur und gutes Essen fehlten mir. 1978 arbeitete ich bei Semperit, war dann fünf Jahre Verkäufer bei Leiner, wo ich - als einziger Ausländer - der beste Verkäufer war und eine harte Schule durchlief. Anschließend machte ich mich mit einem Restaurant selbständig und schuf in nur sechs Monaten mit meinem Partner ein perfektes Steakhouse (Dallas im 5. Bezirk). Nach eineinhalb Jahren wendete sich mein Leben wieder, als sich meine damalige Lebensgefährtin das Leben nahm. Ich verkaufte die Restaurant-Anteile und besann mich darauf, daß ich von meinem Großvater Naturrezepte gegen Haut- und Haarleiden geerbt hatte. Ich suchte mir zwei Männer mit Glatze, an denen ich meine Mittel ausprobierte. Nach dreimonatiger Behandlung stellte sich der erhoffte Erfolg ein. Ich erhielt erste Referenzen und bewies die Wirksamkeit dieser Mittel. Ich behandelte viele Menschen, darunter auch einige Prominente. Mit der finanziellen Hilfe von Herrn Baucek eröffnete ich im Hotel Marriot auf 180 m² eines der schönsten Institute für Haut und Haare in Europa und konnte kurze Zeit später auch in Graz und Linz solche Institute eröffnen. 1988 fand ich für meine Produkte eine Generalvertretung, die unter dem Namen „Ivan Kalev" in den Apotheken vertreten war. Zu dieser Zeit hatte ich meine erste Million verdient und über mich wurde bereits in den Medien berichtet. 1989 sperrte ich die Institue zu und konzentrierte mich nur noch auf die Produktion. 1993 trennte ich mich von meiner Generalvertretung und lernte einen Deutschen kennen, der 30.000 Flaschen meiner Produkte bestellte, ohne aber etwas

damit weiter zu machen oder den Vertrieb anzukurbeln. Diese Erfahrung war ein totaler Verlust und anschließend machte ich bis 1998 nichts. Ich war arbeitslos, lebte in Polen und Prag und suchte nach einem denkenden Menschen, der an diese Sache glaubte und mit dem ich wieder beginnen konnte.

1998 war es soweit, und ich begann mit meinem heutigen Partner, Herrn Josef Stern, die Produktion wieder aufzunehmen. Jetzt wollen wir mit unseren Mitteln in den Großhandel gehen und in Österreich 100 Franchise-Institute finden, über die wir die Mittel vertreiben können. Derzeit haben wir 10 Produkte in unserer Palette (gegen Haarausfall, Schuppen, Akne, Cellulite, Falten, etc.). Mit diesen Mitteln gibt es nach oben hin kein Limit im Geldverdienen, wir müssen die Produkte nur durch Werbung bekannt machen. Reiche sind nur deshalb reich, weil sie den Weg zum Geldverdienen gefunden haben und an ihre Sache glauben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Evolution des Menschen, sich zu einem guten Menschen zu entwickeln und anderen Menschen zu helfen. Der finanzielle Erfolg stellt sich von selbst ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mit meinem Rezept anderen helfen kann. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Es liegt in der Natur, daß Menschen in anderen Menschen immer das Negative sehen wollen, und Neid gibt es auch immer.

Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe den richtigen Weg eingeschlagen und meine kaufmännische Überlegenheit ausgenutzt. Wir müssen aber weiterhin Werbung machen, um die Bekanntheit unserer Produkte zu forcieren und neue Franchisenehmer zu finden. Unser Vorteil ist, daß wir über Kosmetikfirmen unsere Produkte anbieten. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, das liegt bei meinen Vorfahren. **Welche Rolle spielt die Familie?** Jeder Mann kann mit einer guten Frau erfolgreich sein, aber solche Frauen sind eher selten. Wer sich immer mit familiären Problem beschäftigten muß, hat keine Zeit für das Geschäft.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese? Ich stelle nach Ehrlichkeit und persönlichem Eindruck ein. Meine Mitarbeiter gehören zur Familie und sind dadurch motiviert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind sehr gut für die persönliche Entwicklung. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lehre und den Büchern meines Lehrers Peter Dunov, seiner Philosophie des Lebens, wie man sich verhält und vieles mehr. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Erst soll Dermadar bekannt werden, später möchte ich eine Verjüngungs-Privatklinik eröffnen und Krankheiten auf natürliche Art und Weise heilen. Ich möchte mich aber auch um Waisenkinder kümmern. Wenn ich all das erreiche, habe ich ein erfülltes Leben gehabt. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Größtenteils von meinen Kunden. Leben Sie nach einem Motto? Auf Lügen kann man nicht bauen. Haben Sie ein Erfolgsrezept? Wenn ich anderen geholfen habe, habe ich mir selbst geholfen. Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben? Wichtig ist eine gute Beziehung zu seinen Mitmenschen und der Glaube an sich selbst.

✱ Kallat Rudolf KommR.

● Steckbrief

Beruf: Hotelfachmann. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Rosen-Hotels-Austria Gastgewerbebetriebsgmbh., 1140 Wien, Linzer Str. 161.

Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der österreichischen Jungarbeiterbewegung.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Hauptschule (1952), besuchte ich den einjährigen Sonderfachschullehrgang an der Hotelfachschule Wien. Von 1953-55 verbrachte ich meine Lehrzeit als Restaurantfachmann im Hotel Straubinger in Badgastein. Parallel dazu besuchte ich die Berufsschule im Ort. Von 1955-56 war ich als Chef de rang im Hotel Straubinger tätig. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich in London im Hotel Connaught in gleicher Funktion. 1957 kam ich nach Wien zurück und trat ins Hotel Europa als Maître d´ hotel ein und übte diese Funktion bis 1961 aus. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich wieder in England und zwar im Hotel Golden Lyon, in Hunstanton als F+B Manager.

1963 brachte ich den Militärdienst in Wien hinter mich. Danach nahm ich die Funktion des Hoteldirektors im Hotel Traunstein wahr. In weiterer Folge wurden ein Ganzjahreshotel und zwei Sommerhotels eingegliedert. Von 1967-74 war ich auch Ortsvertrauensobmann der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Oberösterreich und Obmann des Wirtschaftsbundes Attnang-Puchheim. 1968 wurde ich in den Gemeinderat von Attnang-Puchheim gewählt.

1974 erfolgte die Gründung der Rosen-Hotels-Austria GastgewerbebetriebsgmbH., wobei ich ein zentrales Reservierungsbüro, eine zentrale Einkaufsabteilung und eine Zentrale für Werbe- und Marketingaktivitäten einrichtete. Von 1975-98 wurden sechs weitere Hotels in die Hotelkette eingegliedert. Von 1991- 97 war ich Vizepräsident des „Wiener Musikseminares", welches die Aufgabe hat, junge Musikstudenten nach Wien zu bringen und von fachlichen Kapazitäten, wie z.B. Prof. Kammersänger Walter Berry unterrichten zu lassen. Seit 1997 bin ich Präsident des „Wiener Musikseminares".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ein Ziel erreicht zu haben, dies gilt sowohl für den beruflichen als auch für den privaten Bereich. Beruflich gelingt dies mit fachlicher Kompetenz und Menschlichkeit. Längerfristiger Erfolg in meiner Funktion ist auch auf die Mitarbeiter zurückzuführen, die wesentlich am Aufbau des Unternehmens beteiligt gewesen sind. Dadurch kam es auch zu Stammkunden. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen hat es eigentlich keine gegeben. Kleinere Rückschläge gab es schon, speziell wenn diese Rück-

schläge von außen kamen, das heißt, es hat Zeiten gegeben im Tourismus, in welchen die Bettenkapazität höher war als die Nachfrage - diese Situation ist durch den Hoteldirektor nicht beeinflußbar - um dies zu ändern sind wir neue Wege gegangen, wobei meine Mitarbeiter einen wesentlichen Anteil daran hatten, daß der Expansionskurs gegriffen hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Motto lautet: „Mein Beruf ist meine Freizeit". Darunter verstehe ich eine 100%ige Identifikation mit meiner Tätigkeit. Dadurch bedingt, daß ich aus einer Wirtsfamilie komme, ist mir Verantwortung und Zielstrebigkeit nicht unbekannt. Auch meine Frau, welche ebenfalls in dieser Branche tätig ist hat mich immer mit ganzer Kraft unterstützt.

Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf? Ich habe 1961 geheiratet und meine Frau und ich haben gemeinsam ein Hotel geführt, das heißt, daß die Bereiche nicht klar zu trennen sind, wenn beide Partner in der selben Branche und im selben Betrieb tätig sind. Die Arbeit war für uns immer wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich der Ansicht bin, das Beste aus meinem Berufsleben gemacht zu haben, denn mit 25 Jahren Hoteldirektor zu sein, hat mich doch mit Stolz erfüllt. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, ich glaube ich bin mit Visionen und Aufgaben gewachsen. **Gab es Vorbilder?** Es gab mehrere Personen, welche mich durch verschiedene Leistungen beeindruckt haben. Ich möchte jedoch festhalten, daß ich mich mit Ellbogentechnik nie identifizieren konnte.

Wie werden Sie von Freunden gesehen? Als freundlicher und erfolgreicher Mitmensch, der jederzeit ein offenes Ohr für seine Umgebung hat, aber auch als kritischer Zeitgenosse - auch gegenüber sich selbst. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Auf Grund meiner fachlichen Kompetenz und Akzeptanz - wird mein Rat gern eingeholt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mein Erfolg ist auch der Erfolg meiner Mitarbeiter und dazu stehe ich. Bei mir gibt es Mitarbeiter, die bereits Jahrzehnte bei mir sind - was in dieser Branche nicht immer selbstverständlich ist. Dies gelingt, indem Mitarbeiter ihren eigenen Verantwortungsbereich haben und auch ihre Meinung und Vorschläge einbringen. Dadurch erreiche ich eine höhere Identifikation mit der Unternehmenspolitik, wobei die Selbständigkeit, besonders meiner Direktoren, für mich sehr wichtig ist. Auch für private Angelegenheiten bin ich gern für meine Mitarbeiter da. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Ich glaube, daß wir uns durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis in den Vordergrund stellen - Service ist sehr wichtig. Dies geht sogar so weit, daß unsere Direktoren Stammkunden persönlich kennen. Ebenso von Bedeutung ist, daß man in der Hotelbranche nicht mehr auf Jahre hinaus planen kann - auf Grund des kurzlebigen Tourismus. **Ihr Erfolgstip für Ihre Branche?** Um in die Hotelbranche einzusteigen, sollte man ein Dienstleistungstyp sein, das heißt, offen gegenüber seinen Kunden sein, umgänglich sein, eine große Portion Kommunikationsbereitschaft besitzen und privat einen Partner haben, der für diese Tätigkeit sehr viel Verständnis aufbringt, da speziell in dieser Branche auch zu Zeiten gearbeitet werden muß, wenn andere Freizeit haben. Einfach gesagt, ohne Partner, welcher voll hinter einem steht, geht so gut wie nichts.

✱ Kaller Ernst

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant-Cafe Kaller., 3100 Flinsbach 24. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1961, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Hobbies: Skilaufen, Bierzapfen (Bierzapfbundesmeister).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Zwei Jahre Fremdenverkehrsschule im WIFI St. Pölten, zwei Jahre Stiftrestaurant Göttweig in Küche und Service, anschließend Ablegung der Konzessionsprüfung für das Gast- und Schankgewerbe und danach Eintritt in den elterlichen Betrieb (kleines Wirtshaus mit Stammtisch). 1981 pachtete ich meinen heutigen Betrieb und begann mit 19 Jahren mit der Renovierung. **Sonstige Tätigkeiten?** Seit zehn Jahren Gemeinderat, Obmann des Wirtschaftsbundes.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn mir von den Gästen Anerkennung zuteil wird. Wenn nach einer Veranstaltung, wie es oft vorkommt, jeder zweite Besucher sich bei mir bedankt, aber wenn auch das wirtschaftliche Ergebnis stimmt. **Ihr Erfolgsrezept?** Unser Geschäft besteht zu einem großen Teil aus der Durchführung von Veranstaltungen wie Hochzeiten, Feiern, usw. und da erwarten sich die Gäste die Anwesenheit des Wirtes. Der Wirt muß auch hin und wieder einige flotte Sprüche parat haben, also auch für etwas Unterhaltung sorgen. Ehrlichkeit zu den Gästen ist ein Teil des Erfolgszeptes. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung war die Änderung des Erscheinungsbildes des Lokals. Ich habe mich da für einen Stil entschieden, den ich „klein-elegant" nenne. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir haben die Durchführung von Feiern forciert ohne dabei viel Werbung machen zu müssen. Das hat sich in der Zwischenzeit durch Mundpropaganda und Referenzen sehr gut entwickelt. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin in dieses Metier hineingewachsen. Meine Eltern waren Landwirte und schon während meiner Schulzeit habe ich oft eine Nachricht vorgefunden: „Essen steht im Rohr, Aufgabe machen, Wirtshaus aufsperren und einschenken". Uns so lernte ich neben den Aufgaben auch „Schnapsen". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, Streß habe ich wie eh und je. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig ist vor allem die Optik und gute Umgangsformen, alles andere lernen sie dann bei mir. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es freut mich, aber ich gebe diese Anerkennung sofort an Küche und Service weiter. Es soll dies gleichzeitig als Motivation für die Mitarbeiter dienen. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Leider passieren hin un wieder Schlampigkeitsfehler. Ich leide sehr stark

darunter. Meistens sind es nur Flüchtigkeitsfehler, aber in weiterer Folge schüttle ich das alles ab und paße auf, daß dieser Fehler nicht noch einmal passiert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich fahre regelmäßig drei Wochen in die Karibik, da gibt es nicht einmal Telefonate mit zu Hause, da entspanne ich mich total und schöpfe wieder Kraft. Viel Spaß bereitet mir die Musik (ich nahm auch schon eine Schallplatte auf). **Ihre Ziele?** Das Lokal möchte ich noch etwas verfeinern, es kommt aber ganz darauf an, wie sich die wirtschaftliche Lage und die Konsumgewohnheiten der Gäste entwickeln. Es gibt immer wieder neue Trends, denen man sich angleichen muß. Der Umsatz von Cocktails und Flaschenweinen ist stark zurückgegangen, da muß man jetzt schon mit sehr viel Gefühl und Geduld verkaufen. Irgendwann möchte ich gern nur mehr zur Kontrolle durch das Lokal gehen müssen, und somit eine gewisse Freiheit erlangen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Ausreichendes Eigenkapital zu besitzen und man muß sich dessen bewußt sein, daß man auf einen großen Teil der sogenannten Freizeit verzichten muß.

✱ Kamhuber Ludmilla

● Steckbrief

Beruf: Beraterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Slender You - Donaustadt., 1220 Wien, Donaufelder Str. 194. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1948.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 19 Jahren flüchtete ich aus der damaligen CSSR nach Österreich, wo ich bei einer Tante in Wien Unterstützung fand. Innerhalb der nächsten eineinhalb Jahre gelang es mir, die deutsche Sprache in Wort und Schrift zu erlernen, und mein noch in Reichenberg erworbener HAK-Abschluß ermöglichte es mir, bei der Gebietskrankenkasse in der Datenverarbeitung eine Arbeitsstelle zu erhalten, jedoch stellte ich bald fest, daß die damit verbundene Verantwortung und der Verdienst nicht meinen Vorstellungen entsprachen, deshalb schien mir die Privatwirtschaft erfolgversprechender und ich kehrte dem gesicherten Beamtenstatus den Rücken. Ich trat bei einer großen Schweizer Firma in der EDV-Abteilung ein, wo ich hauptsächlich für Programmierung zuständig war. Innerhalb der nächsten zwei Jahre gelang es mir, die gesamte Leitung dieser Abteilung zu übernehmen. 1977 wurde meine Tochter geboren, die ich ganz bewußt zweisprachig aufwachsen ließ.

Als meine Tochter zwölf war, reifte mein Entschluß, wieder ins Berufsleben einzusteigen. Die rasante Entwicklung im Computersektor hatte mich aber ins Hintertreffen geraten lassen, und die erforderliche Weiterbildung wäre zu zeit- und geldaufwendig gewesen, daher entschied ich mich zu einer Slender You-Ausbildung. Ich begann hier in diesem Salon mit dem Vorsatz, diesen auch einmal zu übernehmen, und innerhalb der nächsten vier Jahre realisierte ich auch dieses Vorhaben. Um den Kundinnen eine noch größere Bandbreite an Serviceleistungen bieten zu können, ergänzte ich mein Angebot nach und nach, erst mit Fußpflege, dann Kosmetik und schließlich mit Massage, was mir meine Kundinnen sehr zu danken wissen.

● Zum Erfolg

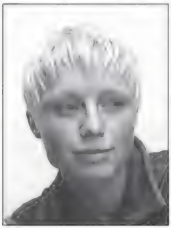
Was ist für Sie Erfolg? Erfolg setzt sich in meinen Augen aus der unbändigen Freude am Tun selbst und aus positivem Denken zusammen. Ich betrachte meine Tätigkeit nicht als Pflicht die erfüllt werden muß, um mich davon zu finanzieren, sondern meine Arbeit erfüllt mich derart mit Freude, daß ich meinen oftmaligen Zehn-Stunden-Tag gar nicht als solchen wahrnehme. Ich bin ständig auf der Suche nach Neuem, halte immer die Augen offen, ob es etwas Interessantes gibt. Es gibt für mich kein Ausruhen, man muß bemüht sein, jeden neuen Tag neu zu erobern, so, als würde es keinen anderen Tag mehr geben - und die Kunden spüren dies. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube schon. Mir ist es immerhin gelungen, den Wechsel in einen völlig anderen Beruf zu vollziehen, und diesen sogar erfolgreich zu gestalten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich habe mit meinem Ex-Mann ein sehr gutes Verhältnis, und auch er schätzt meinen Erfolg. Meine Mitarbeiter haben zu mir ein sehr familiäres Verhältnis, sie akzeptieren mich als eine faire Vorgesetzte, die auch Verständnis für Probleme aufbringt.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Freude an der Tätigkeit, die totale Identifikation mit meiner Arbeit, aber auch meine Lebensfreude, wobei mir aber nie etwas in den Schoß gefallen ist, ich mußte mir alles erarbeiten. Meine Kämpfernatur kam mir sehr zugute. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Spontanität, mein Humor in allen Lebenslagen, Offenheit, Flexibilität und mein positives Denken. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Im Kreise der Familie findet man den Nährboden des Erfolges. Sie vermittelt Halt in Zeiten, die nicht leicht zu meistern sind, sie stellt eine Oase der Ruhe und des Friedens dar. Voraussetzung ist jedoch, daß kein Familienmitglied dem beruflichen Erfolg des anderen entgegenarbeitet, aus welchen Gründen auch immer. Wenn innerhalb der Familie Machtkämpfe ausgefochten werden, geht dies sehr auf Kosten des beruflichen Erfolges, weil sich dieser Energieverlust negativ im beruflichen Engagement niederschlägt. Man muß den Kopf frei haben von familiären Belastungen, sonst erwächst aus dieser Halbherzigkeit minderer Erfolg. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen spielen eine wesentliche Rolle, sie sind wichtig, weil sie einen Denkanstoß liefern, inwieweit man die Situation ändern muß, um der Niederlage beim nächsten Mal auszuweichen. Zudem erfährt man aus der Niederlage eine Stärkung des Durchhaltevermögens, Flexibilität und Kreativität erhalten einen gehörigen Schliff. Demzufolge sollte man dem Schicksal sogar für Mißerfolge dankbar sein. Man lernt dadurch so vieles.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung spielt für jeden von uns eine Rolle, weil hier ganz einfach ein positives Feedback über das eigene Tun und Wirken geliefert wird. Große Anerkennung schöpfe ich allein aus der Tatsache, daß viele Kundinnen schon seit Jahren meine Dienste in Anspruch nehmen.

Copyrighted material

✶ Kaml Isabella Mag. art.



● Steckbrief

Beruf: Restauratorin. Funktion: Inh. Tätig bei: Atelier Burgstaller-Kaml., 1130 Wien, Schloß Schönbrunn, Finsterer Gang 69. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1971. Mitgliedschaften: Mitglied des Österreichischen Restauratorenverbandes.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1991 übersiedelte ich nach Wien und diplomierte an der Meisterschule für Restaurierung und Konservierung an der Akademie der bildenden Künste, Wien (1996). Danach gründete ich mit meiner Studienkollegin Doris Burgstaller ein Atelier und machte mich selbständig. **Sonstige Tätigkeiten?** Assistentin an der Akademie der bildenden Künste in Wien (1998/99).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich mit persönlichem Einsatz, fachlicher Kompetenz und Selbstvertrauen ein Ziel zu erreichen. Dieses erreichte Ziel ist auch die Basis für positive Mundpropaganda, welche in meiner Berufssparte sehr wichtig ist. Weiters bedeutet Erfolg, durch das Gleichgewicht zwischen beruflicher Tätigkeit und ausgleichender Freizeitgestaltung die Basis für ein positives, sinnerfülltes Leben zu legen. Selbstverständlich gehören auch Individualismus und Ruhe dazu, um den gewünschten Erfolg zu haben. Die nötige Portion Glück darf dabei natürlich auch nicht fehlen. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Eine Vertrauensbasis zwischen mir und meinen Kunden zu schaffen. Dies ist mit Kreativität, Offenheit, Problemlösungskompetenz, Korrektheit und nicht zuletzt mit Liebe zur Arbeit möglich. Die Leistungsfähigkeit stützt sich zum großen Teil auf ein positives Arbeitsklima. **Kennen Sie Niederlagen?** Bei Rückschlägen ist es wichtig, die eigenen Kräfte mobilisieren zu können, um negative Situationen zu überwinden. Hier hilft es, mit dem Partner (beruflich und privat) die Sachlage zu besprechen und Fehler zu analysieren. Letztlich sollte man versuchen bei Rückschlägen den Emotionen keinen zu großen Spielraum zu gewähren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Persönlich bin ich mit dem Fortschritt meines Erfolges sehr zufrieden. Ich sehe dies an den positiven Ergebnissen unserer Arbeit (Weiterempfehlungen). Solide, qualitativ hochwertige Ergebnisse haben neben der guten Zusammenarbeit mit meiner Kollegin den erfolgreichen Weg in die Selbständigkeit bereitet. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Einige Freunde sehen in meinem Beruf vor allem den positiven Aspekt der Selbständigkeit. Da für viele der Umgang mit Kunstobjekten nicht alltäglich ist, wirkt das Atelier oft als Anziehungspunkt. Allgemein werde ich in meinem Bekanntenkreis als offener, lustiger aber kritischer Zeitgenosse betrachtet. **Ihr Erfolgsrezept?** Mit Kommunikationsfähigkeit, Urteilsvermögen und Ehrlichkeit ans Werk zu gehen. Ehrlichkeit auch zu sich selbst, um eigene Fehler zugeben zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder waren unter anderem mein Vater (Möbelrestaurator) und meine Tante (Gemälderestaurator). Während meiner Studienzeit prägte mich meine betreuende Assistentin durch ihre Menschlichkeit und Erfahrung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Annerkennung schätze ich von jenen Menschen, die ein entsprechendes Urteilsvermögen und fachliche Kompetenz haben.

✶ Kammerhofer-Gartner Irene Mag.

● Steckbrief

Beruf: Historikerin, Bankkauffrau. Expertin für Auslandsgeschäfte. Funktion: Direktor, Abteilungsleiterin. Tätig bei: Centro Internationale Handelsbank AG., 1015 Wien, Tegetthoffstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Leopold. Eltern: Franz und Ingrid Gartner. Hobbies: Theater, Sprachen, verschiedene Sportarten, Fotografieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist Beamter in Führungsposition und meine Mutter leitende Angestellte. Zu studieren war somit für mich vorprogrammiert. Geschichte hatte mich immer schon interessiert, und ich wollte AHS-Lehrerin werden. Ich studierte Anglistik und Geschichte, stellte aber fest, daß ich wenig Berufung zur Lehre hatte, weshalb ich auf Geschichte und auf Fächer, die wissenschaftlicher geprägt waren, umstieg. Mir war bewußt, daß ich in dieser Branche keine großen Karrierechancen hatte und begann in einer Bank zu arbeiten. Da das Studium für mich sehr interessant war, fiel es mir auch nicht schwer, es mit meiner Arbeit zu koordinieren. Nach meinem Abschluß kam ich zu der Erkenntnis, daß das an der Universität Erlernte beruflich keine Perspektiven hatte, und so entschloß ich mich, den Job bei der Bank nicht aufzugeben. Zu diesem Zeitpunkt war ich im Bankgeschäft schon versiert. Ich bekam die Möglichkeit, eine umfassende Ausbildung für Nachwuchsführungskräfte zu machen. Nach dem ersten Lehrgang, den ich als Beste abschloß, folgte ich dem Ruf der Centrobank und begann 1988 dort als Gruppenleiterin zu arbeiten. Über Handlungsvollmacht und Prokura stieg ich zur Direktorin auf, und seit 1992 bin ich auch Abteilungsleiterin.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eine profunde Ausbildung bei einer großen Bank. Das gilt auch für andere Branchen. Das heißt, man sollte bei einer großen Firma anfangen, in der man sich detailliertes

Fachwissen aneignen kann,das für die weitere Entwicklung notwendig ist. Wichtig für mich waren Konsequenz, Zielstrebigkeit und Ausdauer. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Tätigkeit, in der man fachliche und persönliche Stärken anwenden kann. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich bin seit 1987 verheiratet . Die Familie hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben. Mein Ehemann zeigt großes Verständnis für mein persönliches Engagement und unterstützt mich mit Rat und Tat. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Mir ist wichtig, daß im Beruf meine fachliche Kompetenz akzeptiert wird. Im Privatleben soll man mich nach meinen menschlichen Qualitäten und nicht nach der Position einschätzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner harmonischen Partnerschaft und Freizeitaktivitäten. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?**Da ich die Letztverantwortung habe, muß ich einen gewissen autoritären Stil zeigen. Ich möchte aber meine Mitarbeiter zu großer Eigenständigkeit führen und habe kein Problem, mündige Mitarbeiter zu haben. Die Initiative wird bei mir gefördert.

✶ Kamper Josef

Den sportlichen Ehrgeiz unserer Familie konnten wir in die Firma einbringen

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: VW Kamper GmbH., 7100 Neusiedl/See, Untere Hauptstr. 187. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1967. Kinder: Valentina (1994). Eltern: Josef und Gertrude. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1978-85 besuchte ich die Skihauptschule in Lilienfeld und dann die Skihandelsschule in Waidhofen an der Ybbs. Anschließend qualifizierte ich mich für den Kader des österreichischen Ski-Verbandes und wurde gleichzeitig Profiskirennläufer. Nach dem Tod meines Vaters stieg ich 1986 in den elterlichen Betrieb ein und leite diesen seit 1991. Der Standort in Neusiedl wurde 1974 mit fünf Mitarbeitern gegründet. 1986, bei meinem Eintritt, waren es bereits 28 Mitarbeiter und heute sind es 48. Wir sind ein reiner Familienbetrieb mit drei Standorten: Eisenstadt, Neusiedl und Bruck an der Leitha, gleichzeitig sind wir der größte Allgemein-Betrieb im Burgenland und viertgrößter Privatbetrieb bei VW-Audi in Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich ein Wort mit dem man viele Dinge verbinden kann. Wie für jedermann ist auch für mich Erfolg schön, erreichen kann man ihn aber nur, indem man sich Ziele setzt. Den Erfolg sehe ich nicht nur am Erreichen von Stückzahlen, sondern auch in der Realisierung von persönlichen Zielen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Das müssen andere bewerten, aber die Zahlen sprechen dafür. Ich glaube, den Betrieb gut zu führen und die Mitarbeiter motivieren zu können. Ich hoffe auch weiterhin erfolgreich zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung liegt in unserer Expansion, also der Errichtung von weiteren Betrieben. So konnten wir den Erfolg meines Vaters weiterführen. Weitere erfolgreiche Entscheidungen habe ich bei der Auswahl meiner Mitarbeiter getroffen. **Was ist Ihre persönliche Stärke?** Meine Stärke liegt mehr im menschlichen, als im technischen Bereich. Ich nehme mich auch gern um persönliche Probleme an, seien sie auch noch so klein oder groß.

Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen? Da ich als sehr junger Mitarbeiter in den Betrieb eingestiegen bin, war es für mich anfänglich sehr schwer, mit den langgedienten Mitarbeitern zu harmonisieren. Aber ich habe mir auch hier Ziele gesetzt und diese vehement angestrebt. So wurde ich mit der Zeit akzeptiert. Heute haben wir ein sehr harmonisches Betriebsklima. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir waren immer schon eine stark erfolgreiche, auf Sport ausgerichtete, Familie. Mein Vater war vielfacher Staatsmeister und zweifacher Weltmeister in Speedway-Fahren. Sportler sind sehr ehrgeizig und diesen Ehrgeiz konnten wir in die Firma einbringen und sie erfolgreich führen. Wir haben einen ländlichen Vorteil. Bei uns wird jeder Kunde persönlich begrüßt, es gibt keine Nummern, die Person steht im Vordergrund.

Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle? Ich bin mir der Wichtigkeit der Familie bewußt, aber durch meinen 15 Stunden Arbeitstag gerät sie etwas ins Hintertreffen. Ich versuche aber hier einen Konsens zu finden, um die Familie nicht zu vernachlässigen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Mitarbeiter müssen, abgesehen von der fachlichen Qualifikation, ein sympathisches Auftreten haben und sie müssen ins Team passen. Weiters lege ich Wert auf Erfolgswillen und die Bereitschaft, mit der Betriebsleitung an einem Strang ziehen zu wollen.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Wir arbeiten nach KVB8 mit Unterstützung der Firma Porsche. Durch diese externe Beratung wird nicht nur den Mitarbeitern sondern auch der Betriebsführung sehr geholfen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kann mit Niederlagen sehr gut umgehen, man kann sehr viel aus ihnen lernen. Als erstes ziehe ich mich zu einer Analyse zurück und aus den Lehren daraus, ziehe ich dann meine Konsequenzen. **Ihre Ziele?** Der Ausbau der Firma Ich denke an Expansion um zwei weitere Betriebe in Richtung Wien. Wir wollen in diesem Bereich unseren Kunden ein flächendeckendes Service anbieten können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung schätze ich, aber ich weiß auch damit umzugehen. Man muß sehr aufpassen und am Boden bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Hier halte ich mich an das Motto meines Vaters: „Man wird nicht Millionär von dem was man verdient, sondern von dem was man spart". **Ihre Vorbilder?** Mein Vater. Er war erfolgreich und fleißig. Er hat bei Null begonnen und hatte nicht solche günstigen Voraussetzungen wie ich. **Was möchten Sie jungen Menschen weitergeben?** Nicht in kurzer Zeit die Welt einreißen zu wollen, sondern kontinuierlichen Aufbau zu betreiben, dann kommt der Erfolg von selbst.

Copyrighted material

✶ Kaplan Michael

● Steckbrief

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Geschäftsstellenleiter. Tätig bei: Anker Versicherung., 1100 Wien, Laxenburgerstr. 50. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1964, Wien. Hobbies: Motorradfahren, Segeln und Natur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volksschule besuchte ich bis 1980 die Mittelschule und wechselte in die Maturaschule Dr. Roland, welche ich jedoch wegen des Bundesheeres abbrach. Danach trat ich in die Versicherungswirtschaft ein. Bei einer großen Versicherungsgesellschaft habe ich als Außendienstmitarbeiter begonnen und diese Tätigkeit 15 Jahre ausgeübt. Während dieser Tätigkeit stellte sich heraus, daß ich exzellent Probleme lösen kann, weshalb die Problemfälle der Firma an mich herangetragen wurden. Da ich fachlich ebenfalls sehr gut war, spielte ich mit dem Gedanken an Selbständigkeit. Ich legte 1994 die Lehrabschlußprüfung im Versicherungsgewerbe ab und belegte während dieser Zeit mit einigen Kollegen auf der Wirtschaftsuniversität den Versicherungslehrgang. Da dieser Berufszweig nicht nur den Außendienst, sondern vieles mehr zu bieten hatte, ging ich nach dem Lehrgang in ein kleines Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich möchte etwas tun, was mir persönlich Freude macht, und damit der Umwelt dienen. Ich war früher Amateur-Motorradfahrer und der damalige Erfolg war die Teilnahme an der Weltmeisterschaft gewesen. Ein Platz auf dem Podest war illusorisch, aber die Teilnahme war bereits ein Erfolg. Heute sehe ich meinen Erfolg darin, meine Lebenserfahrungen Mitarbeitern zukommen zu lassen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Es gibt zwei Parallelen zwischen dem Rennsport und der Karriere. Im Rennsport habe ich mir zum Ziel gesetzt, den Bewerb mit dem richtigen Rad positiv zu beenden. Im Berufsleben könnte es ähnlich sein. Ich bin bestrebt, meine Mitarbeiter in gewisse Produktionszahlen zu bringen und überlege, was ich dazu benötige. Bei Rennsport und Beruf ist das Aufarbeiten von Teilzielen wichtig. Sehr wichtig für Erfolg ist der eigene Wille. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich würde mich erst in letzter Zeit als erfolgreich sehen. Während des Rennsports habe ich den Beruf vollkommen übersehen. Ich war im Rennsport erfolgreich und im Berufsleben war ein lediglich ein Mitläufer. Nach Beendigung des Rennsportes fehlte mir ein neues Lebensziel, und dies stellt nun der Beruf dar. In den letzten fünf Jahren habe ich das erreicht, was ich mir vorgenommen habe: Ich habe den Abschluß zum Versicherungskaufmann, den akademischen Versicherungskaufmann an der WU-Wien gemacht und meinen Job gewechselt. In der Motorradkarriere der Zweitaktklasse bis 500 ccm konnte ich den dritten Platz bei den österreichischen Staatsmeisterschaften erreichen. Bei den Europameisterschaften war ich immer unter den Top 10 plaziert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nachdem ich erst seit kurzer Zeit mit Führungsaufgaben betraut bin, habe ich auf diesem Gebiet noch nicht viel Erfahrung. Gefühlsmäßig würde ich Personen mit guter Grundausbildung suchen, um ein besseres Niveau bei den Außendienstmitarbeitern zu erhalten. In Zukunft wird das wichtig sein, denn das Image der Versicherungsbranche ist nicht das beste. Wenn jeder aufgenommen würde, wäre das den Kunden gegenüber nicht seriös. Mein Bestreben ist, Mitarbeiter mit gutem Bildungsniveau zu bekommen, die aufgrund ihrer Lernfähigkeit sich die nötige Kompetenz aneignen. **Welche Erfahrungen haben Sie mit Teamarbeit und Motivation gemacht?** Teamarbeit ist für den Außendienst etwas schwierig, da diese Mitarbeiter eher Einzelkämpfer sind. Teamarbeit wird es dann, wenn ein Außendienstmitarbeiter den anderen unterstützt und während der Abwesenheit des Kollegen seine Kunden betreut. Was mich betrifft, sehe ich mich nicht als Chef, sondern eher als Diener. Ich sehe meine Führungsaufgaben darin, daß ich den Mitarbeitern das Werkzeug liefere, mit dem sie arbeiten können. Auch tendiere ich zum kooperativen Führungsstil und sehe mich als Teil des gesamten Teams. Motivation ist notwendig, um nicht auf der Stelle zu treten. Man sollte sich immer vorwärts bewegen. Ich erhielt im damaligen großen Unternehmen wenig Unterstützung und mußte selbst wissen, wie ich etwas zu tun hatte. Nachdem ich aber bereits 15 Jahre selbst tätig war, kann ich mit gutem Beispiel vorangehen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Im Rennsport war ich anfangs bei Niederlagen frustriert. Damals empfand ich Stürze oder technische Gebrechen als Niederlagen. Manchmal habe ich dann während des Rennens aufgegeben. Daraus habe ich folgendes gelernt: Auch Rennsportler, die weiter hinten fuhren, konnten Plätze auf dem Podest erreichen! Man soll also niemals aufgeben. Heute sehe ich eine Niederlage darin, daß ich meine Ziele nicht erreiche. Man muß sich Gedanken machen, warum es dazu gekommen ist und dieses Manko ausbessern. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Das Motorradfahren lenkt ab und Entspannung erhalte ich in der Natur.

✶ Karas Othmar Mag. M.B.L.-HSG

● Steckbrief

Beruf: Generalsekretär. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichische Volkspartei., 1010 Wien, Lichtenfelsg. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1957, Ybbs/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Christa Karas-Waldheim. Eltern: RgR Othmar (Bezirksschulinspektor) und Gerlinde (Volksschuldirektorin). Schöpferische Akte: Lebensraum morgen - Zukunftswerkstätte „Kraftfeld Längenfeld", Menschwärts - Zukunftswerkstätte „Kraftfeld Längelfeld", Wissenschaft und Sinnlichkeit - Zukunftswerkstätte „Kraftfeld Längenfeld" sowie Die Lehre. Österreich: Schicksalslinien einer europäischen Demokratie. Mitgliedschaf-

ten: Obmann der ÖVP des Teilbezirkes Ybbs/Donau (1983), Mitglied des ÖAAB-Bundevorstandes (1984), Mitglied des ÖAAB-Landesvorstandes in NÖ (1994), Bestellung zum ÖVP-Generalsekretär durch den Parteivorstand (1995), Vorstandsvorsitzender des Karl von Vogelsang-Institutes (1995) sowie Vizepräsident des Friedrich Funder Institutes (1996), Vizepräsident der Politischen Akademie (1996) und Präsident des Österreichischen Hilfswerkes (1998). Hobbies: Familie, Lesen, die Seele baumeln lassen, die vielfältige Naturschönheit genießen und mit Menschen ins Gespräch kommen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mein frühes Auseinandersetzen mit politischen und sozialen Bereichen. Da meine Eltern beide Lehrer waren, begriff ich als Kind schnell, daß soziale und politische Probleme gelöst werden sollten, um anderen Menschen zu helfen. Im Gymnasium brachte ich eine Schülerzeitung heraus, organisierte Veranstaltungen und übte verschiedene Funktionen, wie beispielsweise Schulsprecher oder Mitglied des Bundesschulbeirates, aus. Ich vertrat die österreichischen Schüler in der Schulreformkommission. Meine Funktionen wurden immer verantwortungsvoller und meine Person bekannter. Nach der Matura im Jahr 1976 übersiedelte ich nach Wien und war Landesobmann bzw. Bundesobmann des UHS. 1979 beteiligte ich mich an der 17. Reformkommission der ÖVP und zwei Jahre später wählte man mich zum Bundesobmann der Jungen ÖVP und zum Vizepräsidenten der Europäischen Union Junger Christdemokraten. 1983 wurde ich Abgeordneter zum Nationalrat (der jüngste in der Geschichte). Für mich waren nie die Funktionen an sich, sondern deren Inhalte wichtig. Mein Leitsatz lautet, daß der Mensch die Funktion bestimmen soll und nicht umgekehrt. Parallel zu meiner Tätigkeit im Parlament (bis 1990) übte ich einen bürgerlichen Beruf aus und war ab 1981 Privatangestellter im Banken- und Versicherungsbereich. Meine letzte Position war Generalsekretär-Stellvertreter bei der Bundesländer Versicherung. Derzeit bin ich karenziert. Von 1992 bis 1996 studierte ich an der Grund- und Integrativwissenschaftlichen Fakultät der Universität Wien Politikwissenschaft und eine Fächerkombination aus Rechtswissenschaften, Versicherungswirtschaft, Publizistik- und Kommunikationswissenschaft und wurde 1996 Magister der Philosophie. 1996/97 setzte ich das Studium im Europäischen und Internationalen Wirtschaftsrecht an der Universität St. Gallen fort, welches ich mit dem Diplom M.B.L.-HSG abschloß. Seit April 1995 bin ich Generalsekretär der ÖVP und seit März 1998 Präsident des Österreichischen Hilfswerkes.

● Zum Erfolg

Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg? Die Freude an der Verantwortung, Engagement und die Entwicklung der Ideen sind wesentliche Teile meiner Freizeitgestaltung. Meine Überzeugung ist, daß zum wirtschaftlichen Erfolg soziales und politisches Engagement gehören. Die Wirtschaft muß an Politikfähigkeit und Kommunikation gewinnen und das Politikmanagement muß sich durch betriebswirtschaftsorientierte Planung bereichern. In diesen beiden Bereichen braucht man Flexibilität, Mobilität und die Bereitschaft, seine eigene Denkweise zu verändern. Man darf nie aufhören, an der eigenen Persönlichkeit zu arbeiten und sollte Vertrauen haben und Vertrauen schenken. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit, Respekt und Anerkennung der Tätigkeit, die Verwirklichung der eigenen Ziele und Freude im privaten und geschäftlichen Bereich. Privatbereich und Beruf trenne ich nicht voneinander. **Welche Ziele verfolgen sie weiterhin?** Ich möchte nach wie vor Dinge gestalten können. Mit der Zeit wird mein Umfeld mehr in die Problemlösung miteinbezogen, wobei die Verantwortung klar definiert und den Personen zugeordnet sein sollte. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Wenn man nicht die Mehrheit bekommt, obwohl man sie erwartet hat. Man muß aber zwischen persönlichen und beruflichen Niederlagen unterscheiden und darf sich von keiner entmutigen lassen. Ziele können nicht morgen realisiert werden, man braucht dabei Ausdauer und Geduld. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Als teamorientiert. Ich bringe meine Ideen in eine Diskussion ein und übernehme die Verantwortung für eine optimale Lösung. Ich bin für eine direkte und offene Diskussion. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Wenn ich mit meinen Mitarbeitern gut auskomme. **Haben Sie eine Botschaft für die Jugend?** Nutzt die Chance, engagiert euch und nehmt die eigene Zukunft selbst in die Hand. Seid euch eurer Talente und Fähigkeiten bewußt und baut auf eigene Stärken.

✱ Karban Walter

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Info Media Systems., 1050 Wien, Ramperstorfferg. 8-12. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1951. Hobbies: Beruf, Fische.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1969, begann ich im Herbst an der Technischen Universität in Wien Physik zu studieren. Dieses Studium brach ich im ersten Semester auf Grund von „zuviel Mathematik" ab. 1971 trat ich in die damalige Zentralsparkasse der Gemeinde Wien im Bereich EDV ein. 1974 kündigte ich und ging für längere Zeit aus persönlichen Gründen in die USA. 1975 kehrte ich zurück, heiratete und machte mich mit Siebdruck und EDV selbständig. Ich arbeitete damals mit dem Home-Computer und begann zu programmieren. Zu Beginn der 80er Jahre programmierte ich ein Grafikprogramm und in weiterer Folge auch ein Buchhaltungsprogramm. Zwischenzeitlich ließ ich mich scheiden, aber aus verschiedenen Gründen blieb meine Ex-Frau bei mir. Als sie Ende der 80er Jahre an Krebs erkrankte, legte ich meine Arbeit nieder, um sie zu pflegen. Nachdem sie verstorben war, machte ich mich wieder selbständig und war zusätzlich zur EDV auch im Bereich Werbung und Marketing tätig. Ich begann, Werbekonzepte umzusetzen und machte künstlerische Entwürfe. Auch mit der Computeranimation beschäftigte ich mich einige Zeit lang. Da ich viel investierte und später auch einige Auftraggeber ausgefallen sind, mußte ich mein

Copyrighted material

Unternehmen schließen. Dies war aber gleichzeitig der Beginn des heutigem Unternehmens, wobei ich mich bereits seit Beginn ausführlich mit dem Internet beschäftigte - trotz so mancher gegenteiliger Stimmen, die mir davon abgeraten hatten. Somit habe ich mich auch mit der Gestaltung von WEB-Seiten im Internet befaßt. Ich habe Aufträge von Siemens und Austiran Airlines erhalten. In weiterer Folge entwickelte ich eine Suchmaschine für das Internet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, daß die Tätigkeit, die man ausübt, Spaß bereiten soll und persönlich auch eine Befriedigung bringen muß - auch der finanzielle Ertrag muß stimmen. Persönlich sehe ich mich als „68 Generation", das heißt, daß ich eher antimateriell ausgerichtet bin, wobei es wirklich kein Nachteil ist, auch finanzielle Reserven zu haben. Auch eine harmonische Partnerschaft, in welcher Konstellation auch immer, gehört zum Erfolg. Gleichklang, innere Ausgeglichenheit zwischen Spannung und Entspannung zu haben und diese auch zu finden, halte ich für sehr wichtig. Um den Erfolg anzupeilen, ist es notwendig, daß man eine dementsprechende Zielsetzung hat, auch positives Denken gehört dazu, wobei es wichtig ist, daß man weiß, was man will. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Ich glaube, daß jeder persönlich darauf kommen muß, wie man damit umgeht. Rückblickend betrachtet waren die negativen Ereignisse Schlüsselereignisse, denn sonst wäre mein Weg nicht so ausgefallen. Besonders während der Zeit, in der ich meine Ex-Frau pflegte, hatte ich genügend Zeit, über so manches nachzudenken, wobei ich es nicht als grübeln verstehe. Ich habe mich auch in dieser Zeit mit der klassischen Literatur (z.B. Murphy) näher auseinandergesetzt. Ich habe mit manchen Kapiteln abgeschlossen und auch abgewartet und jene Möglichkeiten gesucht,, die mich weiterbringen. Meine Lehre daraus war, daß man aus Mißerfolgen lernt. **Gab es für Sie Vorbilder?** Nein, ich bin und fühle mich als Einzelkämpfer. Ich bin es nicht gewohnt, Dinge zu akzeptieren, die ein anderer mir aufträgt. Ich bin aber bereit, es so zu machen, wenn ich feststelle, daß der andere Recht hat.

✱ Karner Gerald ObstdG

● Steckbrief

Beruf: Offizier des Generalstabsdienstes. Funktion: Chefredakteur. Tätig bei: Österreichische Militärische Zeitung., 1070 Wien, Mariahilferstr. 22-24/1/9. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1955. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Hobbies: Musik (Klassik bis Country), Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1976-79 absolvierte ich die Theresianische Militärakademie in Wiener Neustadt. Von 1979-85 war ich Zugskommandant und Kompaniekommandant im Jagdpanzerbataillon 1. Die Teilnahme am 11. Generalstabskurs erfolgte von 1985-88. Von 1988-93 war ich in der Operations- bzw. Führungsabteilung im Bundesministerium für Landesverteidigung tätig. 1989-90 war ich Kommandant des Jagdpanzerbataillons 4. Seit 1993 bin ich Chefredakteur der ÖMZ und von 1997-98 erfolgte ein Studienaufenthalt am US Army War College in Carlisle. **Sonstige Tätigkeiten?** Leiter des Institutes für Außen- und Sicherheitspolitik.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ist die Befriedigung, welche aus der eigenen qualitativen Leistung kommt. Wichtig dabei ist, daß die Selbstmotivation einen großen Stellenwert einnimmt, ohne Erfolg wäre das berufliche Leben nicht befriedigend. Um diesen zu erreichen, ist es notwendig, eine fachlich qualifizierte Ausbildung zu haben. Leidenschaft für die Materie, aber auch Beharrlichkeit und die Bereitschaft zu permanenter Weiterbildung gehören dazu. **Gab es Mißerfolge?** Nein, nur kleinere Rückschläge. Es hat immer wieder Fälle gegeben, wo ich mit meiner Arbeit nicht zufrieden war. Bei der Analyse stellte sich größtenteils immer wieder heraus, daß die Rahmenbedingungen nicht optimal waren. Besonders in diesen Situationen ist es wichtig, daß man mit Beharrlichkeit seinen Weg geht, denn sonst hätte dies auch zu viele negative Auswirkungen auf die Mitarbeiter. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich glaube, daß hierfür Menschenführung und Motivationsfähigkeit ausschlaggebend waren. Besonders in meiner derzeitigen Funktion bedarf es der engen Zusammenarbeit innerhalb eines Teams von Zivilangestellten und Soldaten, Frauen und Männern. **Was hat Sie bewogen, diesen Beruf zu ergreifen?** Meine Erlebnisse während des Grundwehrdienstes. Ich hatte eine Reihe von Offizieren kennengelernt, welche dementsprechende Kompetenz hatten und erstklassige Menschenführung praktizierten, dies war Anreiz für mich, diesen Beruf zu ergreifen. **Gab es Vorbilder?** Im eigentlichen Sinn hat es keine gegeben. Jedoch haben mich sehr viele Personen beeindruckt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Dies war immer ein Problem, denn es gibt keinen Erfolg, wenn man nicht mehr leisten will, als es die Norm ist. Dies ist eine schwere Belastung für die Familie, wobei hier ein Faktor zum Tragen kommt, welcher Priorität hat: seitens des Partners muß eine hohe Akzeptanz für den Beruf des anderen vorliegen. Ich versuche, so weit es möglich ist, auch meine Frau ins berufliche Umfeld miteinzubeziehen. Die Zeit, welche man mit der Familie verbringt, versuche ich effizient zu nutzen. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Hier gibt es eine Mischung von subjektiven und objektiven Kriterien. Subjektiv, daß es eine glaubwürdige Vermittlung geben muß, um den Erfolg der Organisation auf die einzelnen Mitarbeiter zu verteilen. Ich glaube, daß mir dies gelingt, besonders in meiner Funktion als Chefredakteur, denn mit meinem Team habe ich es geschafft, das Niveau der Zeitschrift weiter zu verbessern, und dies wäre ohne meine Mitar-

beiter unmöglich gewesen. Objektive Motivation ist, die formellen Anreize (Belohnung, Weiterentwicklungsmöglichkeiten und Fortbildung) den Mitarbeitern im Gespräch aufzuzeigen. **Welche Eigenschaften sollte man haben, wenn man diesen Beruf ergreifen will?** Entscheidend sind Menschenführungsqualitäten und eine gewisse Offenheit für die Entwicklung des Offiziersberufes. Sich auf eine neue Situation einstellen zu können ist wesentlich (Flexibilität). Unabhängig davon sollte man sich bewußt werden, daß man Demut üben sollte, denn der Offizier hat seinen Dienst für andere zu leisten. Loyalität kann nicht nur von „unten nach oben", sondern muß auch umgekehrt gelebt werden. Darunter verstehe ich auch, daß man den Mitarbeitern mit Respekt begegnen sollte.

✶ Karner Joseph Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Appelt GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Str. 43. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1954, St. Pölten. Eltern: Joseph und Grete. Hobbies: Mountainbiken, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1973 machte ich die HAK-Matura, ich studierte dann an der WU in Wien Betriebswirtschaft und schloß 1979 mein Studium erfolgreich ab. Ich verbrachte anschließend einige Zeit in Amerika, wo ich unter anderem auch bei meinem Onkel, der für mich heute noch ein großes Vorbild in puncto Fleiß und Engagement darstellt, in dessen Firma, die in der Gastronomie angesiedelt ist, im Controlling tätig war. Zurückgekehrt nach Österreich, übte ich bei der Firma Schärdinger einige Zeit die Funktion des Marketing- und Vertriebsleiters aus, und seit 1987 führe ich die Firma Appelt GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg definiert sich meiner Ansicht nach in dem Gefühl der Zufriedenheit meiner Mitarbeiter mit meiner Person und meinem Führungsstil des Unternehmens. Hier versuche ich bewußt, Gerechtigkeit und Demokratie umzusetzen, um eine Vorbildfunktion zu erwirken, die wiederum zu erhöhter Leistungsbereitschaft des Teams bewegen soll. Ebenso wichtige Aspekte sind Integrität und absolutes Engagement. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein analytisches Denkvermögen, das mit einer „Spürnase" für neue Trends am Markt gekoppelt ist, also eine gesunde Mischung aus Fakt und Intuition. Ebenso besitze ich gewissermaßen ein ausgleichendes Element, das ich sehr positiv in Verhandlungen einsetzen kann, sodaß letztendlich auch aus anfangs verhärteten Fronten immer Sieger hervorgehen und alle beteiligten Seiten Befriedigung erfahren, was aber nicht heißen soll, daß meine Ansprüche und somit die Erfordernisse meiner Firma hier irgend welche Adaptierungen erfahren. Es entspricht meinem Naturell, Humanität im Leben walten zu lassen, ich lehne jede Egozentrik ab und bemühe mich, ein Chef zum „Anfassen" zu bleiben, da ich ein wirklich harmonisches Arbeitsklima, in dem auch Kritik einen angemessenen Platz einnimmt, für außerordentlich produktiv halte. **Wann sprechen Sie von einer Niederlage?** Mein ureigenster Charakter ist vor allem von Pünktlichkeit und Integrität geprägt - wenn ich diesen zwei Punkten nicht nachkommen kann, spreche ich von einer Niederlage und ärgere mich maßlos über meine eigene Untreue gegen mich selbst. Durch meine sportlichen Aktivitäten versuche ich jedoch, diesen Mißerfolg abzubauen - diesen Prozeß halte ich für sehr heilsam, da ich hier meine eigenen Grenzen wieder realisiere. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Wenn man in seinem Beruf Erfolg anstrebt, ist absolutes Engagement unabdingbar. Totale Identifikation transportiert automatisch eine überwältigende Überzeugungskraft in die Sache, daß man nicht mehr verlieren kann. Loyalität, Konsequenz, Interesse und Neugierde sind weiters wesentliche Ingredienzen der Erfolgsrezeptur. **Ihr Lebensmotto?** Ich prakiziere bewußt kein Lebensmotto, da ich nicht nach Prinzipien, sondern nach Grundsätzen zu leben versuche.

✶ Karner Sabine

● Steckbrief

Beruf: Inneneinrichterin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Karner & Karner Lebensräume, Sabine Karner KEG., 1070 Wien, Siebensterng. 4. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1969, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Eltern: Herbert und Helga Kolenz. Hobbies: Tanzen, Reisen um fremde Länder und Kulturen kennenzulernen, Bücher, Ausgehen mit Freunden.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war in der Sanitärbranche selbständig, aber ich bin nicht damit aufgewachsen. Ich absolvierte die Europasekretärinnen - Schule in Wiener Neustadt und begann dann eine Lehre bei einem Reisebüro in Wien, wo ich meinen zukünftigen Mann kennenlernte. Ich kam mit ihm sehr viel in der Welt herum, lernte andere Lebensformen, andere Kulturen kennen, sammelte viele Erfahrungen und fing an, mich mit Design zu beschäftigen. Dabei entdeckte ich meine Gabe zu Dekorieren. Ich arbeitete als Verkaufsleiterin für den Club MED und die Arbeit war sehr anstrengend. Ich wußte aber, daß ich genug Power habe, um meine Energie in eine selbständige Tätigkeit zu investieren, was mir mehr zusagte. Ich hatte ein Lieblingsgeschäft „A2 Atelier" in Singapur und wollte ein ähnliches Geschäft mit Kolonialware in Wien eröffnen. Ich betrachtete es als eine Marktnische, aber inzwischen gab es in Wien Geschäfte, die mehr oder weniger das Gleiche vorhatten. Nach der ersten Enttäuschung dachte ich weiter und fand italienische Produzenten, die in kleinen Mengen Modelle anfertigten und bereit waren, Möbel nach meinen Entwürfen zu produzieren. Die Erfahrung zeigte, daß die Kunden in Wien eher kon-

servativ sind und daß es mit Möbel alleine nicht geht. So kam ich auf die Idee Besonderheiten anzubieten und bemühte mich um die Vielfalt meiner Verkaufspalette.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Beständigkeit der Qualität, Anerkennung des Kunden als eine einmalige Persönlichkeit, Einfühlungsvermögen, Eingehen auf jeden einzelnen Wunsch des Kunden. **Wer kauft bei ihnen ein?** Menschen, die in Ruhe schöne Sachen kaufen möchten. Für mich ist es wichtig, daß diese Menschen sich wohl fühlen, deswegen investiere ich sehr viel Geld in die Ausstattung. Ich liebe meine Arbeit und lebe für sie. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ziele anzustreben, die real sind, um immer wieder Erfolgserlebnisse zu haben. Wer Erfolg hat, strahlt es auch aus und wenn ich gut drauf bin, kann ich das auch vermitteln und Ergebnisse bekommen, die mir gebühren. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Jedes Problem kann man in eine andere Richtung drehen, wenn man es sofort in Angriff nimmt und nicht wegschiebt. Damit kann man sehr viel gewinnen - viele neue Aktionen setzen. **Ihre Erfolgsziele?** Ohne Geldprobleme im Kopf arbeiten zu können, mich weiter zu entwickeln und mein Geschäft zum interessantesten in Österreich zu machen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch daß mein Geschäft schnell bekannt wurde, ich bekomme oft die Bestätigung dafür. Man schreibt über mich auch in den Medien und ich empfinde es als Anerkennung, wenn Leute, die in das Geschäft kommen, sagen, daß es bei uns schön ist. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Ich liebe meine Familie, sie ist meine Stütze und ich weiß, daß sie immer für mich da sind. Mein Mann unterstützt mich auch in allen meinen Vorhaben und das gibt mir zusätzliche Kraft. **Woher schöpfen Sie sonst Ihre Kraft?** Ich umgebe mich mit Leuten, die ich liebe und das ist meine Energiequelle. Kraft bekomme ich auch aus meinen Erfolgserlebnissen. **Ihre Vorbilder?** Mein Großvater prägte mich sehr durch seine Menschlichkeit.

✱ Kaske Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Koch, Vorsitzender der Gewerkschaft HGPD. Funktion: Vorsitzender der HGPD. Tätig bei: Österreichischer Gewerkschaftsbund., 1010 Wien, Wipplingerstr. 33. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1955, Wien. Kinder: Bettina Strauss (1972).

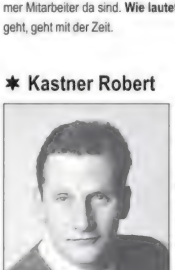
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Schon als Kind wolle ich meinen Traumberuf Koch erlernen, also war ich von 1970 bis 1973 Kochlehrling im Hotel Vienna Intercontinental und anschließend Koch in diesem Betrieb. Die Kreativität dieses Berufes imponierte mir sehr, ich beteiligte mich an verschiedenen Wettbewerben und gewann einige Preise. Meine Stärke waren kalte Platten und Desserts. In dieser Zeit kam ich in Berührung mit der Gewerkschaft und wurde Jugendvertrauensmann im Gastgewerbe. Diese Funktion empfand ich als wichtig. Von 1974 bis 1987 war ich Jugendsekretär der Gewerkschaft HGPD, von 1987 bis 1995 Zentralsekretär dieser Gewerkschaft und anschließend wurde ich zum Vorsitzenden gewählt. Jetzt bin ich zuständig für 51.000 Mitglieder und 50 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Glückliche Umstände, Zähigkeit und Konsequenz. Mein Durchsetzungsvermögen sowie meine Kritikfähigkeit und das Führen von Mitarbeitern sind wichtig. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn Verhandlungen über die Kollektivverträge zu guten Ergebnissen führen und dadurch die Zufriedenheit unserer Mitglieder erreicht wird. Erfolg bedeutet Anerkennung in der Gesellschaft und guten Ruf in der Öffentlichkeit. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich pflege einen teamorientierten, demokratischen Stil und vergesse nicht, daß ich nur dann gut bin, wenn ich gute Mitarbeiter habe. Ich bin auf meine Mitarbeiter stolz und kann mich auf sie hundertprozentig verlassen. Zur Motivation finde ich Lob und Anerkennung sehr wichtig, ebenso Schulungen, die wir regelmäßig organisieren. Auch ist Kritik für ein Unternehmen sehr wichtig. **Welche Botschaft für die Jugend haben Sie?** Hart und viel arbeiten und sich nicht auf Lorbeeren ausruhen. Lebenslang lernen und nicht vergessen, daß immer Mitarbeiter da sind. **Wie lautet Ihr Credo?** Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

✱ Kastner Robert



● Steckbrief

Beruf: Stukateur, Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Innenausbau, Beratung & Ausführung., 1150 Wien, Diefenbachg. 60. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Olga. Eltern: Johann und Elisabeth. Hobbies: Mein Unternehmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehre arbeitete ich bei meinem Vater, der kurze Zeit selbständig war, dann in Pension ging und die Firma aufgab. Zehn Jahre war ich Bauleiter bei drei verschiedenen Firmen, wo ich viel Erfahrung, unter anderem bei Bürotätigkeiten sammeln konnte. Als mein letzter Arbeitgeber die Firma zusperrte, wandte sich die Bank Austria an mich und bot mir eine Reihe von kleinen Aufträgen an. Das war für mich ein Beweggrund, mich selbständig zu machen. 1997 startetet ich mit Eigenkapital und zwei Mitarbeitern. Heute zählen wir 30 Mitarbeiter und wir freuen uns Kunden wie Bank- und Geldinstitute, z.B. die Bank Austria, Die Erste Bank, die österreichische Nationalbank, sowie das AKH, das Technische Museum, das Rathaus und das

Magistrat in Linz, nennen zu können. Unser Unternehmen befaßt sich mit allen Arten des trockenen Innenausbaus, wozu Stuckateurarbeiten sowie Montage von Akustik-Decken und Wänden in Gipskarton, von Mineralfaserdecken, Metalldecken und Mobilen-Trennwänden zählen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Anerkennung von Kunden - sei es Bezirksvorsteher, Pfarrer oder Filialleiter einer Bank. Erfolg ist meine langjährige Arbeit mit den gleichen Architekten, die mir stets ihr Vertrauen schenken und mich immer wieder zu diversen Projekten einladen. Privat ist es eine harmonische Ehe mit einer Frau, die mich versteht und mich in meinen Bestrebungen unterstützt. Ich empfinde es als ein Zeichen des Erfolges, daß sie in der Firma arbeitet und mir einige Sorgen abnimmt. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Leistung und Qualität zu einem normalen Preis. Wichtig ist den Gewinn in die Firma zu investieren und sich die Ausgaben unter Kontrolle zu haben. Bei uns ist Sparen oberstes Gebot. Ich brauche keine äußeren Merkmale des Erfolges, wie ein großes Auto oder sonstiges. Ich gönne mir nicht viel und kalkuliere alles im Voraus. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Für mich gibt es keine Probleme, sondern nur Aufgaben und ich suche immer nach einer schnellen Lösung. Ein echtes unternehmerisches Problem sind nicht offene Ausgangsrechnungen. Bei solchen Fällen gehe ich nach zwei Mahnungen zum Rechtsanwalt, egal ob es ein prominenter Kunde oder ein guter Bekannter ist, und das hat bis heute gut funktioniert. **Ihre Ziele?** Finanzielle Freiheit, die es mir ermöglicht, die Firma flexibel zu führen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Differenziert, ich überlasse die Kontrolle dem Bauleiter und mische mich in die Sachen nur ein, wenn es notwendig ist. Es gibt bei uns Regeln, die einzuhalten sind, wie z.B. Alkoholverbot während der Arbeitszeit, denn wenn sie verletzt werden, gilt es die Konsequenzen zu tragen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Selbstmotivation, daß ich mein eigener Chef bin und mir niemals einen anderen wünsche.

✱ Katzian Renate

● Steckbrief

Funktion: Regionalmanager. Tätig bei: Just & Nahrin., 3107 St. Pölten, Winarskyg. 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1941. Kinder: Dieter (1962) und Andrea (1969).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule, war ich 1955 als Hausangestellte in Villach und 1956 als Verkäuferlehrling bei Gazelle (damals Amazone) tätig. Ich habe mich dann auf Dekoration konzentriert und wurde schließlich Filialleiterin. Nach 13 Jahren bei Gazelle kündigte ich und begann 1971 als Tupperware-Beraterin. Nachdem ich bei Tupperware positiv aufgefallen war, bot man mir an in St. Pölten die Bezirksleitung zu übernehmen. Und so zog ich mit „Kind und Kegel" nach St. Pölten. 1983 wurde ich Betreuungsinspektorin bei Generali und kam daraufhin zu Just & Nahrin (Versandhandel mit Beratertätigkeit). Aufbau eines Regionalgeschäftes mit Auslieferungslager. 1996 bekam Just & Nahrin eine neue Geschäftsleitung und ich wurde dadurch Regionalmanagerin ohne Auslieferungslager. Ich betreue jetzt noch zusätzlich Oberösterreich und Salzburg. Meine Aufgabe ist, das Unternehmensnetz mit Beratern und Beraterinnen in diesen Bundesländern aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn Beraterinnen zu mir kommen und sich dafür bedanken, daß ich sie bestärkt habe, in diesen Vertrieb einzusteigen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube, daß ich ein Naturtalent bin. Ich konnte schon als Kind sehr gut mit Menschen umgehen. Kommunikation mit Menschen ist für mich eine Selbstverständlichkeit. Ich habe große Achtung vor Menschen. Ich bin absolut kein Materialist, mir ist Geld zwar nicht gleichgültig, aber ich gehe nicht zu meinen Kunden des Geldes wegen. Für mich steht immer der Mensch im Vordergrund, das bezieht sich auf meine Mitarbeiter genauso wie auf die Kunden. Ich hätte nichts davon viele Mitarbeiter zu führen, ohne guten Kontakt zu ihnen zu haben. Ich arbeite sehr viel aus dem Bauch heraus, habe selbst keinen Lebenspartner, versuche aber dennoch meinen BeraterInnen immer zu erklären, daß der Partner auch zum Geschäft gehört. Denn nur wenn man in menschlicher Beziehung glücklich ist, kann man locker und entspannt arbeiten. Ich schütze unsere BeraterInnen auch nicht vor Tiefs, denn sie müssen auch lernen wieder aufzustehen.
In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Ich bin nach wie vor selbständig, habe jetzt durch den Wegfall des Warenlagers mit all den damit verbundenen Sorgen, mehr Luft für meine BeraterInnen. Ich habe jetzt mehr Freiheit für die Dinge, für die ich eigentlich da bin. Ich bin weder eine Hexe noch eine Heilpraktikerin, aber ich sehe oft Dinge an meinen Kundinnen die mich selbst erstaunen und ich habe ein unbeschreiblich gutes Langzeit-Gedächnis. Ich kann mich an Sachen erinnern, die andere Leute schon längst vergessen haben. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich habe nie daran gedacht, einmal selbständig zu werden. Bei meiner Tätigkeit als Filialleiterin bei Gazelle, ist dann dieser Gedanke gereift.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine Ziele erreicht habe. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich habe die Familie immer in die Firma integriert. Die Arbeit war immer ein Teil meiner Familie, aber auch ein wesentlicher Teil meines Lebens. Da ich im Außendienst bin, arbeitet meine Tochter auch im Betrieb mit und hält mir das Innenleben der Firma fern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Berater ein?** Es genügt ein normaler Hausverstand und die Bereitschaft zu arbeiten. Und wenn sie wissen, daß sie wollen, dann führe ich sie auch dahin wohin sie wollen. Ich spüre dann, wie weit ich sie führen kann, ohne ihnen ein Zwangsgefühl zu vermitteln. Es ist sozusagen ein freiwilliger Entschluß zur Konsequenz. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Das ist ein großes Glücksgefühl für mich, dabei fühle ich mich frei und glücklich. Das gibt mir Berge. Ich überlege aber gleichzeitig, wie ich es noch besser machen könnte, oder wie ich diesen Erfolg

Copyrighted material

für andere Situationen im täglichen Geschäft nutzen kann. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Mich kosten Niederlagen sehr viel Kraft und ich nehme Niederlagen sehr ernst. Momentan schockt es mich, aber dann schaue ich mir den Grund für die Niederlage im Detail an. Das läßt mir dann keine Ruhe mehr und ich durchsuche diese Niederlage bis ins kleinste Detail und ziehe Konsequenzen, um eine Wiederholung zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe die Kraft, ich brauche sie nicht zu schöpfen. **Ihre Ziele?** Ich möchte noch vier Jahre arbeiten, denn ich möchte das 20-jährige Dienstjubiläum erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Alles was man im Leben beachtet, verstärkt sich, was man nicht beachtet, schwächt sich ab. Ändere nicht die anderen, ändere dich. Immer das Positive und das Negative verarbeiten. Man kann von anderen Menschen nicht Fröhlichkeit verlangen, wenn man es selbst nicht ist. Man kann nicht Wasser predigen und Wein trinken. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man darf nicht gleich Chef spielen, man muß zuerst an die Front und sich die Hörner abstoßen. Arbeiten sollte man am besten rund um die Uhr. Mit dem Partnern immer alles besprechen und keine materialistische Einstellung haben.

✶ Kaufmann Götz

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler, Kabarettist, Orgelbauer. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1949, Wien. Eltern: Johann Marcellinus und Wilhelma. Schöpferische Akte: Götz-Zitat im Freizeitmarkt. Mitgliedschaften: Freimaurer. Hobbies: Rapid-Fan, Musik, Jazz und Swing.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1963 beendete ich meine Lehre zum Orgelbauer und war im Allgäu bis 1969 tätig. Ab 1963 spielte ich im Laientheater in Ober St. Veit. Im Jahr 1969 bestand ich die Aufnahmsprüfung für das Reinhard-Seminar, in das von 380 Bewerbern lediglich 18 aufgenommen wurden. 1970 war ich erstmals im Fernsehen in einem Marek-Krimi in der Serie „Tatort" zu sehen, danach in „Ein echter Wiener geht nicht unter" und in der „Alpensaga". Von 1972 bis 1977 hatte ich ein Engagement am Landestheater Salzburg und spielte danach 200mal „Tscharlie der Kegel". Im Jahr 1978 wirkte ich im Film „G'schichten aus dem Wienerwald" und 1979 im Film „Car Napping" mit und hatte 1980 42 Rollen in der Produktion „Die letzten Tage der Menschheit". 1980 gründete ich auch „ARGE KABARETT". Zwei Jahre später war ich bei der Livesendung „Stark Sein" für den ORF dabei, und 1983 hatte ich mein erstes eigenes Kabarett-Programm: „Götz Zitate". Es folgten „Zeitzündler" und ab 1984 zahlreiche Produktionen am Raimundtheater. Nach „Mozart und Meisel" und meinem schweren Autounfall begann ich voerst mit Krücken meine Solokarriere, und seit 1991 arbeite ich gemeinsam mit Marianne Mendt. Seit dem Jahr 1993 bin ich auch beim „Kaisermühlen Blues" dabei und widme mich jetzt wieder einem eigenen Kabarettprogramm.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß persönlicher Erfolg etwas ungeheuer Ehrliches ist. Gewisse Erfolge haben mich lediglich erstaunt, andere Menschen hätte darüber gejubelt. Auch der Erfolg bei der Aufnahme am Reinhardt-Seminar ist mir erst wesentlich später bewußt geworden. Bewußt war mir jedoch, daß ich einen Beruf erlernte und das ist auch ein Erfolg. Den Erfolg in Salzburg habe ich enorm gespürt und gleichzeitig gewußt, daß ich nach Wien zurück muß. Erfolg ist für mich etwas sehr Emotionales. Ich glaube, daß die Schauspielerei zu 90 Prozent aus Handwerk, zu 7 Prozent aus Glück und zu 3 Prozent aus Talent besteht. Die Begabung ist bei mir sicher etwas stärker ausgeprägt. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Leider kann ich nur ein Beispiel für eine mißlungene Entscheidung aufzeigen. Ich beteiligte mich Anfang der 90er Jahre an einem Wiener Innenstadtlokal, der Fledermaus. Aufgrund größerer Differenzen mit meinem Kompagnon kam es zu meinem Austritt. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich angesehen?** Durch Briefe und Telefonanrufe bekomme ich großes ernstgemeintes und vor allem positives Feedback. Das ist für mich ein persönlicher Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Handwerk als wesentlicher Bestandteil einer Schauspielkarriere, und dieses Handwerk beherrsche ich. Ich habe den Beruf des Schauspielers erlernt und habe - ohne arrogant zu wirken - vergleichsweise viel Talent. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich war im Allgäu als Orgelbauer tätig und habe nebenbei bei einem Theater der deutschen Bundeswehr mitgewirkt. Daraufhin bot mir meine Mutter an, die Aufnahmsprüfung am Reinhardt-Semiar zu machen. Den letzten Kick habe ich erst in Salzburg bekommen, aber immer wissend, daß ich ja auch als Orgelbauer erfolgreich sein könnte. **Welche Rolle spielen Freunde beim Erfolg?** Ich habe mir immer Menschen ausgesucht und um mich geschart, die etwas schwächer waren und habe mich ihrer Probleme angenommen. Dadurch bekam ich eine gewisse Dominanz. Leider nahm ich auch vielen die Luft zum Atmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihr Umfeld aus?** Vor vielen Jahren habe ich nach einer heftigen Kritik des ehemaligen Volkstheaterdirektors Paul Blaha in einem Brief mitgeteilt, daß ich nur noch mit Freunden Theater spielen möchte. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Zu Niederlagen und Mißerfolgen rechne ich meinen schweren Autounfall. Ansonsten frage ich zuerst, wer was falsch gemacht haben könnte. Jahrzehntelang machte ich mich selbst für vieles verantwortlich, bis ich mir sagte, daß nicht immer ich an allem schuld sei. Seither habe ich viel eingesteckt und Rückgrat bewiesen, was ich als eine Art Zivilcourage definiere. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am meisten von den Bretter, die die Welt bedeuten. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Ich möchte umfassend wirken, also schreiben, spielen und Kabaretts oder Filme machen. Ich lasse mich nicht gerne in eine Schablone pressen. Zur Zeit arbeite ich an einem Drehbuch für eine 15-teilige Serie namens „Doppel-Jackpot" und werde im Herbst vielleicht eine CD mit Liedern herausgeben. **Woher bekommen Sie Ihre Anerkennung?** Es genügt mir, wenn Zuschauer nach einer Vorstellung einfach „Danke" sagen. Eine für mich sehr beeindruckende

Copyrighted material

Anerkennung war die Verleihung des Goldenen Rathausmannes. Ich betrachte dies als ein Geschenk. Anerkennung ist es aber auch, wenn 14- oder 15-jährige von mir ein Autogramm haben wollen. **Haben Sie Vorbilder?** Ein Vorbild war Attila Hörbiger. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Ich suche nach gelebter Zufriedenheit.

✱ Kedwani Samir Dr.

● Steckbrief

Beruf: Pharmazeut. Funktion: Designierter Gschf. Tätig bei: Weleda GmbH. & Co. KG., 1220 Wien, Hosnedlg. 27. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1965, Kairo. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Jakob (1990) und Magdalena (1993). Schöpferische Akte: Dissertation über pflanzliche Heilmittel, daraus entstehen gerade einige Fachartikel. Hobbies: Musik (Gitarre), Sport (Laufen, Tennis), Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Pharmaziestudium 1990 in Graz und meinem Doktorat 1993, schrieb ich meine von einer deutschen Arzneimittelfirma gesponserte Werksdissertation, war anschließend 2 Jahre in einer Apotheke, wo ich auch mein Aspirantenjahr machte und danach 3 Jahre in einem Kärntner Betrieb für pflanzliche und homöopatische Arzneimittel als Pharmazeut tätig. Seit Anfang 1998 bin ich bei Weleda, wo ich bald die Nachfolge des ausscheidenden Geschäftsführers übernehmen werde. Weleda ist die Tochter einer Schweizer AG, die hier schon seit 1926 existiert. Derzeit produzieren wir zum Teil noch hier im Haus, müssen aber aufgrund des neuen Arzneimittelrechts den Betrieb verlegen. Zum Teil werden die Produkte parallel mit dem deutschen Werk bei uns weiterproduziert, meine Aufgabe wird es sein, den Betrieb an einen neuen Standort zu übersiedeln.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Erreichen von gesteckten Zielen, wobei es oft reicht, sich diesem Ziel zu nähern und sie teilweise zu erreichen. Das kann oft schon als Erfolg gewertet werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Manchmal, ich bin sehr selbstkritisch und hinterfrage immer mein Tun und Handeln. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bisher waren meine Entscheidungen immer richtig. Wesentlich war, daß ich eine Teillösung finden konnte, um die Produktion weiterhin in Wien zu halten und damit die Mitarbeiter weiter beschäftigen konnte. Wäre die Produktion komplett ausgelagert worden und wir wären ein reiner Handelsbetrieb geworden, hätte das die Entlassung von 40% der Belegschaft bedeutet. **Als wie erfolgreich werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich höre immer wieder von meinem Erfolg, aber die Aura des Erfolges wird einem schnell angedichtet. Das Umfeld sieht das meist oberflächlich und nicht die Arbeit dahinter. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einsatzbereitschaft und die Motivation an eine Aufgabe heranzugehen und sie nach Massgabe der Möglichkeiten und meiner Fähigkeiten zu lösen. Mit Hartnäckigkeit und Kommunikationsfähigkeit konnte ich die Aufgabe der Umstrukturierung bewältigen. Dem Konzern gegenüber konnte ich die spezifischen österreichischen Gegebenheiten aufzeigen, erklären und wir konnten das ausdiskutieren. Ich hatte die Vision den seit über 70 Jahren existierenden Betrieb zu erhalten und nicht so umzukrempeln, daß er ein reiner Handelsbetrieb wird, das hätte einen Bruch bedeutet. Um einen, auch im wirtschaftlichen Bereich, evolutionären Weg zu gehen, war eine lange Analyse nötig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Im Arzneimittelbetrieb wollte ich es immer schaffen gute Produkte zu vertreten und sie den Menschen zur Verfügung zu stellen. Die Pharmazie hat sich als Weg herauskristallisiert. Pflanzliche, homöopatische Heilmittel haben mich während des Studiums in den Bann gezogen, weil sie Möglichkeiten bieten, die über die Schulmedizin hinaus gehen. Diese Herausforderung hat mich gereizt. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie, die ich nicht als enge Zelle der Ehe sehe, sondern die auch Geschwister, Freunde, etc. umfaßt, bietet mir den Rückhalt, zu der man mit Sorgen und Nöten kommt, ist aber auch eine Verantwortung. Mitarbeiter müssen das Bewußtsein entwickeln, daß der Chef nicht der Gegner ist, sondern ein Partner zur gemeinsamen Lösung einer Aufgabe. Dazu ist es wichtig die Bedürfnisse und Nöte der Mitarbeiter zu sehen, wahrzunehmen und auf sie einzugehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Am Bewußtsein der Mitarbeiter arbeite ich sehr. Viele wünschen sich hierarchische Strukturen und klare Anweisungen. Ich versuche Eigenverantwortung zu übertragen und schule die Mitarbeiter dazu selber Entscheidungen zu treffen. Dazu halten wir, einzeln oder gemeinsam, Besprechungen ab, bieten Seminare an oder laden z.B. auch Ärzte und Anwender ein, um über die Erfolge der Arzneien zu sprechen. Damit bekommen die Mitarbeiter Gefühl und Bezug zu unseren Produkten. **Kennen Sie Niederlagen?** Ähnlich wie Krankheiten sind sie Meilensteine in der Entwicklung, sie sind nötig, um sich in gewisse Richtungen zu entwickeln. Niederlagen sind schmerzhafte Ereignisse, die dazu da sind, um sein Tun und Handeln zu überdenken. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ruhepausen, Ausatmungsphasen, sind wichtig. Diese muß man ganz bewußt setzen um wieder einsatzfähig zu werden. Meine Kraftquellen sind tief im persönlichen, im Beobachten der Natur, von Mechanismen in Öko-Systemen. **Ihre Ziele?** Ein wichtiges Ziel ist mir die Begleitung meiner Kinder am Lebensweg, sie zu verantwortungsbewußten Menschen zu erziehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von der Geschäftsleitung bekam ich einen großen Vertrauensvorschuß (ich wurde zum Geschäftsführer designiert), das bedeutet für mich eine Bringschuld, die Erwartungen zu erfüllen. Zum Teil muß die Anerkennung auch aus mir selber kommen, dort bekommt man sie am ehesten. **Ihr Erfolgsrezept?** Um etwas zu erreichen muß man sich darum bemühen, auch wenn es um die eigene Entwicklung geht. **Haben Sie**

Vorbilder? Mein Dissertationsvater wegen seiner besonderen, analytischen aber nicht pedantischen Art an naturwissenschaftliche Probleme heranzugehen. Andererseits der holländische Geschäftsführer von Weleda, weil er viele neue Ideen eingebracht hat. **Anmerkung zum Erfolg?** Nicht immer ist der mess- und wägbare Erfolg das höchste Gut, wichtig sind auch Lebensqualität und andere nicht messbare Parameter, das kommt immer mehr zum Tragen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Das hängt sehr von der spezifischen Situation ab. Grundlagen sind Einsatz, Hartnäckigkeit und Geduld, sowie das Bewußtsein für die eigene Entwicklungsfähigkeit und das Wahren von Flexibilität.

✶ Keglevich Karin Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirtin, PR- und Lobbying-Beraterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Special Public Affairs., 1010 Wien, Goldschmiedg. 8/8. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1951, Graz. Eltern: Josef und Margareta. Hobbies: Golf, Lesen, Laufen, klassische Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von klein an wurde ich zur Selbständigkeit gezwungen, da meine Eltern im Ausland waren. Rekapitulierend gesehen, war in mir immer die Förderung, etwas zu leisten, um dadurch Zuwendung zu gewinnen. Ich war sehr aktiv im Sport (ich war in der österreichischen Fünfkampf-Mannschaft), ich betrieb Reiten und Skifahren, um nur einiges zu nennen. Da niemand mit mir kommunizierte, mußte ich eben mit den anderen kommunizieren. Aus dieser Mischung von genetischen Eigenschaften und der Notwendigkeit, mich zu behaupten, um für andere existent zu sein, haben sich der Kommunikationsdrang und der Leistungswille herauskristallisiert und sich somit das Dienstleistungsverständnis ergeben. Ein perfektes Service für Kunden anzubieten, ist für mich eine Maxime. Es gab die Konstellation Menschen-Kommunikation-Leistung, und ich überlegte, in welchem Beruf sie am besten zu realisieren ist. Betriebswirtschaft schien mir am breitesten gefächert und die Möglichkeiten nach dem Abschluß am allumfassendsten. Das Studium, welches ich so schnell wie möglich absolvierte, finanzierte ich selbst. In den Sommermonaten arbeitete ich in Hotels, praktizierte in der Bank, war Mannequin auf Modemessen und Hosteß bei internationalen Kongressen und Veranstaltungen, was mir meine perfekten Sprachkenntnisse möglich machten. Nach Abschluß des Studiums hätte ich eine Stelle in Amerika bekommen, es kam aber ein schwerer Autounfall dazwischen, und ich war relativ lang arbeitsunfähig. In dieser Zeit gönnte ich mir ein Italienisch-Studium und war 1975-76 in Florenz. Ich war für alles offen und überlegte sogar, im Iran zu arbeiten. Nachdem ich das Land gesehen hatte, stellte ich fest, daß es nicht meines war, kehrte nach Österreich zurück und trat 1976 bei der Marketingabteilung der American Express Bank ein, wo ich bis 1978 blieb. Es war damals die erste Bank in Österreich, die auf ein Account-System umgestellt wurde, und ich verwendete die Tätigkeit dort auch für eigene Ausbildungszwecke. Nächste Station war die Firma Immorent, Tochter der Girozentrale, wo ich die erfolgreichste Verkäuferin der Produkte im Zusammenhang mit dem Kommunalleasingprojekt war. Da kam der Wunsch nach Veränderung, und ich wechselte zur Firma Nobil Cosmetic, war Marketing- und Verkaufsleiterin in Wien und International Marketing Coordinator für Yves Saint Laurent in Paris. Das war interessant und lukrativ, aber mit der Zeit zu eng für mich. Die Werbebranche hatte mich immer gereizt, und ich blieb dabei die nächsten sieben Jahre, zuerst als Account Director der Werbeagentur Barci & Partner (1986-90), 1990-93 als New Business Director der Birko Holding (GGK, DDM, C.S. Werbeagenturen) und Account Executive Director der GGK Werbeagentur. Durch mein extrem ausgeprägtes Leistungsverständnis wurde ich immer wieder zum Störfaktor, weil ich die Firma als mein eigenes Unternehmen betrachtete, was bei vielen Staunen und Neid hervorrief. Das ärgerte mich, ich wollte mich nicht nach anderen richten, kannte meine Stärken und traf die Entscheidung, mich von den Vorgesetzten zu befreien und selbständig zu arbeiten. Meine Vorgabe war, die Arbeit so zu organisieren, daß ich mindestens soviel verdiene wie früher. Das ist auch zu Beginn der Selbständigkeit möglich, wenn man halbwegs realistische Ziele hat und an sie glaubt. Selbst in unserem übersättigten Markt kann man Nischen finden, aus denen noch viel herauszuholen ist. Mir war bewußt, daß mein Erfolg ich selbst bin - die Art und Weise, wie ich die Menschen berate, mit ihnen umgehe, wie ich meine Erfahrung und meine Intuitionen einbringe. Von Anfang an habe ich mir einen guten Namen gemacht, weil ich ein kritischer Diskussionspartner bin. Ich wurde weiterempfohlen - ich erweitere meinen Kundenstock ausschließlich durch Mundpropaganda. Mit der Zeit übernahm ich die strategische Beratung von großen internationalen Firmen, machte die zweite Wahlkampagne des Bundespräsidenten und knüpfte dadurch viele neue Kontakte, die zur Erweiterung meiner Geschäftspalette führten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Er ist das Ergebnis einer guten, zielgerichteten Arbeit. Erfolg ist für mich ein langfristiger Zustand, ein längerer Zeitraum, in dem man sich beweisen muß. Erfolg kann sich nicht zufällig ergeben. Wenn man ihn nicht sucht, bekommt man ihn auch nicht. **Wie findet man Erfolg?** Man muß sich selbst definieren, muß die eigenen Wünsche kennen und auch die Ängste, die zu überwinden sind. Wichtig ist, sich selbst treu zu bleiben. Mit dem Erfolg kommt meist auch das Glück. Das ist alles machbar, ist aber ein hartes Stück Arbeit. Von Bedeutung ist die Gabe, Situationen zu erkennen, die zum Erfolg führen können. Privat heißt für mich Erfolg, einen Partner zu haben, mit dem man harmonisiert und sich versteht, was auch mit der täglichen Arbeit verbunden ist. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Ich war von den großen Mißerfolgen zum Glück verschont, und die kleinen Mißerfolge

spielen sich bei mir in der beruflichen Zielsetzung ab. Ein Mißerfolg tritt für mich dann ein, wenn ich trotz gut geleisteter Arbeit den Kunden verliere oder wenn mein absolutes Vertrauen, das ich in jemanden gesetzt habe, gebrochen wird. **Wie gehen Sie damit um?** Ich zerbreche mir kurzfristig den Kopf darüber und handle dann nach der chinesischen Weisheit: Eine Krise ist eine Chance. **Welche Art der Anerkennung haben Sie erfahren?** Das Vertrauen meiner Kunden und meiner Mitarbeiter. **Ihr Erfolgsgeheimnis?** Nachdenken, handeln und sich selbst nicht so wichtig nehmen. Arbeit ist mein Lebensinhalt, und ich bin überzeugt, daß man im Leben wirklich alles kann.

✱ Kehl Leonhard Mag.

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Wirtschaftswissenschaftler, Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pricing Research & Consulting., 1220 Wien, Stundlgasse 13. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1953. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Sabine. Mitgliedschaften: Marketingclub Österreich

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Seit meiner Kindheit war mir der technische Betrieb meines Vaters vertraut, und ich wuchs in dem Bewußtsein auf, diesen einmal zu übernehmen. Ich absolvierte deshalb die HTL - Fachrichtung Elektronik und wollte in den Betrieb eintreten. Ich erkannte jedoch, daß es mit einer rein technischen Ausbildung schwierig ist, einen Betrieb zu führen. Ich wollte mir wirtschaftliches Wissen aneignen und trat auf Anraten eines Berufsberaters, der in mir starke wirtschaftliche Kapazitäten sah und zu einem Wirtschaftsstudium riet, als Vertriebsingenieur bei der Elin-Union Graz ein. Ich merkte relativ bald, daß mir die Beschäftigung in diesem Unternehmen nicht wirklich weiterhalf und begann mit dem Wirtschaftsstudium BWL mit der Ausrichtung Datenverarbeitung und Marketing, immer noch im Hinblick auf die Übernahme des väterlichen Betriebes. Im Laufe der Zeit entwickelte ich jedoch andere Interessen bzw. erkannte, daß sich der Marktbedarf für unsere Produkte verringerte und begann nach Abschluß des Studiums bei verschiedenen Unternehmen im Marketingbereich und Verkauf zu arbeiten, um verschiedene Bereiche kennenzulernen und herausgefordert zu sein. Es war mir damals jedoch schon bewußt, daß ich mich selbständig machen wollte, da hier mehr Möglichkeiten zur „Eigenverwirklichung" bestehen. 1991 ging ich als Unternehmensberater in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Der Erfolg hat viele Facetten. Erfolg ist, als Person anerkannt zu werden, im Familienkreis, bei Freunden, bei Geschäftspartnern. Das heißt, man ist als Gesprächspartner mit seinen Ideen gerne gesehen. Die finanzielle Seite ist nicht das wesentliche Kriterium für den Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die kindliche Prägung bis zum 6. Lebensjahr ist für den Erfolg entscheidend. Ich besuchte keinen Kindergarten, sondern wuchs ab meinem 2. Lebensjahr im Gewerbebetrieb (Erzeugung elektronischer Anlagen) meines Vaters auf. Dies ist wesentlich dafür, wie man im späteren Leben Aufgaben übernimmt und sie bewältigt. Es war für mich ein schönes Erlebnis zu sehen, was Facharbeiter und Lehrlinge tun, wie etwas gemacht wird und schlußendlich nutzbringend eingesetzt wird. Ich besuchte einige Sprachkurse, da ich wußte, daß Sprachen in der Wirtschaft wesentlich sind. Ich habe einen sehr starken eigenen Willen, will nicht sehr von anderen beeinflußt, von Weisungen abhängig sein. Ich wollte nicht auf andere Personen angewiesen sein, sondern meine eigenen Vorstellungen realisieren. Und es war mir seit meiner Kindheit klar, daß ich einmal selbständig sein werde. Dafür suchte ich mir den Bereich aus, der meines Erachtens entscheidend für Erfolg und Mißerfolg ist, das ist Preismanagement und spezialisierte mich darauf. Ich erkannte, daß hier eine Form der Marktnische besteht. Ich bin der Meinung, daß ein Spezialist wesentlich besseren Input liefern kann als ein Generalist. Für mich entscheidend ist auch, daß ich eine Version entwickelte, diese mit entsprechendem Engagement verfolgte, mit voller Hingabe ohne Rücksicht auf den Zeitaufwand, wobei für mich entscheidend war, daß ich mir für die Erreichung keinen Zeitrahmen steckte. Wichtig ist, sich auf eine Sache voll zu konzentrieren, auf verschiedenen Hochzeiten zu tanzen, ist schwierig, da die mentale Beschäftigung zu stark ist. Ein wichtiger Punkt ist die ständige Bereitschaft, Neues, Besseres zu finden, völlig offen sein, auch relativ schwierige Themen anzugehen, das reizt, das will ich bewältigen. Es muß für mich Herausforderung sein, Kompromisse zu machen, ist meines Erachtens hinderlich für den Erfolg. Ich kann mich nur für eine Sache voll einsetzen, von der ich wirklich überzeugt bin. **Sind Mitarbeiter wichtig für den Erfolg?** Sie sind sehr, sehr wichtig, weil man alleine große Aufgaben nicht bewältigen kann. Es ist für den Erfolg wichtig, daß man ein Netzwerk zur Verfügung hat, egal ob von Geschäftspartnern oder von Mitarbeitern, die sich gegenseitig entsprechend befruchten. Sie müssen bereit sein, offen zu kommunizieren und ein Ziel zu verfolgen. **Spielen Familie und Freunde beim Erfolg eine Rolle?** Insofern, als belastendes Privatleben für den Erfolg nicht förderlich ist. Verständnis und Gedankenaustausch sind wesentlich, Gleichklang zu haben. **Kennen Sie Schwierigkeiten, und wie gehen Sie damit um?** Ich gehe nicht unbedingt sofort an die Lösung heran, ich versuche das Problem zu analysieren, neue Gedanken und Alternativen zu finden. Und ich überlege, wann der gegebene Zeitpunkt ist, die Schwierigkeiten aus den Weg zu räumen. **Wo schöpfen Sie Kraft?** In meinem Haus in der Steiermark, ich brauche immer etwas „zu tun".

✱ Kehrer Martin Dr. jur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Gschf. Tätig bei: Allstar - Sport und Kultur Management Services GmbH., 1010 Wien, Stadiong. 5/15. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Manuel, Laura und Moritz. Hobbies: Sport, Kino, Reisen.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura begann ich zu studieren und arbeitete nebenbei im Reisebüro von Freunden, außerdem spielte ich Fußball. Nach vier Jahren entschied ich mich, das Studium in Salzburg zu beenden. Nach dem Studium absolvierte ich in Wien das Gerichtsjahr, danach arbeitete ich einige Monate in Hongkong und anschließend machte ich den Master of Laws in Amerika, wo mich das konsequente, universitäre Leben wesentlich mehr überzeugt hat als das laxe, professorale Gehabe in Österreich. Daraufhin war ich zweieinhalb Jahre in Liechtenstein bei einer Treuhandfirma tätig und habe dort durch personelle Rochaden schnell Karriere gemacht. Ich hatte Verantwortung für enorme Vermögen und relativ schnell die Scheu vor „großen Tieren" abgelegt. Aus privaten Gründen kam ich nach Wien zurück und war für zwei Jahre Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft des Bankhaus Kathrein. Danach errichtete ich als Geschäftsführer eines liechtensteinischen Sportvermarktungsunternehmen eine österreichische Tochtergesellschaft. Nachdem ich 1995 mit diesem Unternehmen wieder nach Vaduz übersiedeln sollte, dies aus familiären Gründen aber ablehnte, gründete ich die Firma Allstar.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich die Erreichung von Zielen, wobei die private, sprich familiäre Situation mit berücksichtigt wird, ohne daß man das Gefühl hat, da oder dort Defizite zu haben. Dies wäre der ultimative, schwer erreichbare Erfolg. Sport ist für mich äußerst wichtig und ist auch das, was mich wirklich ausmacht. Ich habe vieles aus dem Sport in das Berufsleben übernommen. So kann ich mich wesentlich länger konzentrieren als meine Mitstreiter. Bessere körperliche Konditionhilft den beruflichen Druck auszuhalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Relativ. Der ultimative Erfolg ist es noch nicht. Ich habe sowohl im Beruf als auch in der Familie das Gefühl, daß ich mehr tun sollte. Trotzdem habe ich das Gefühl erfolgreich zu sein, weil ich mich in einer wirtschaftlich sehr schwierigen Zeit selbständig gemacht habe und mich privat als glücklicher Familienvater fühle. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Selbstdisziplin und der Glaube, daß man auch in Österreich bei langfristig ordentlicher Arbeit Erfolg haben kann, wobei es gerade in unserer Branche bunte Vögel gibt, die sehr rasch sehr hoch fliegen, jedoch häufig bald tief fallen. Die Fähigkeit, Leuten zuzuhören, Konsequenz in der Problemerkennung und in selbstkritischer Weise, Dinge zu ändern, wobei im Älterwerden vieles automatisiert wird und man sich bei Richtungsänderungen schwerer tut. Das Vermögen mit Leuten positiv umzugehen und soziale Kompetenz zu haben, die einem in die Wiege gelegt wird und die ich Gott sei Dank besitze. Die Flexibilität seine eigenen Methoden immer wieder zu hinterfragen und sich Methoden anderer anzuschauen und - ohne zu stolz zu sein - sie auch zu übernehmen. In der Konfrontation mit einem großen Freundes- und Bekanntenkreis ergeben sich immer wieder neue Denkanstöße. Freude an der Arbeit ist Energiepotential und ohne Freude ist Erfolg langfristig unmöglich, weil die Energie ausgehen würde. Selbstkritische Einschätzung ist für Weichenstellung wichtig. **Wieweit spielt die Familie eine Rolle?** Die Familie ist Antrieb, sich noch mehr anzustrengen. Der Sport, als früheres Gegengewicht zur Arbeit, wurde durch die Familie verdrängt. Zuerst kommt die Familie, dann der Beruf und zuletzt der Sport. Die Familie gibt mir Ausgleich und macht mich erst zu dem, was mir die Möglichkeit gibt, mit Leuten umzugehen und den Beruf sehr ausgeglichen und ruhig zu schaffen. Meine Frau behandelt mich schonungslos und meine Kinder halten mich wach und verhindern, in den Automatismus zu verfallen. Insbesonders in Österreich spielt das soziale Umfeld eine große Rolle und bietet Startvorteile. Langfristig wird man aber an seiner Leistung gemessen. Ich habe sehr starke Wurzeln im Mühlviertel und habe mir viel Kraft aus meiner Kindheit auf dem Bauernhof meines Großvaters und dem bäuerlichen Leben mit Geburt und Tod geholt. Mein Großvater war Landtagsabgeordneter und hatte bereits drei Akademiker unter seinen Kindern, mein Vater war Generalsekretär der Bundeswirtschaftskammer. **Haben Sie Vorbilder?** Der Vater hat einen großen Schatten geworfen und war Vorbild genug. **Haben Sie Ziele?** Ich möchte meinen Kindern die selben Startpositionen ermöglichen. **Ihr Leitsatz?** Rücksicht zu nehmen, Schwächeres zu achten und nicht zu zertrampeln. **Wie wichtig sind Mitarbeiter für Erfolg?** Ohne Mitarbeiter, die ihren Job gern tun und sich entwickeln können, könnte man nur soviel tun, wie man allein arbeiten kann. Ich finde in der Auseinandersetzung mit Personen - mit anderen Blickwinkeln - oft die Voraussetzung richtige Problemlösungen zu finden. Diese Auseinandersetzung ist bei uns unerläßlich.

✱ Keller Dietmar

● Steckbrief

Beruf: Kellner. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Mörbisch Tourismus., 7072 Mörbisch, Hauptstr. 23. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1963, Obdach. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Nadine (1990) und Christina (1992). Hobbies: Familie, das eigene Haus und der Garten.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus der Gastronomie. Beide Elternteile waren in der Gastronomie tätig. Nach der Volks- und Hauptschule absolvierte ich meine Ausbildung zum Kellner in Zell am See Hotel Latini (bis 1982). Über Saalbach/Hinterglemm, Kitzbühel, Obergurgl. Badgastein und Wien kam ich ins Burgenland. Ab 1990 war ich Betriebsassistent im Hotel Burgenland in Eisenstadt, danach Marktleiter eines Spar Supermarktes in Breitenbrunn. Anschließend wechselte ich zurück in die Hotellerie. Im Hotel Wende in Neusiedl am See war ich über fünf Jahre im Sales & Marketingbereich für die Märkte in Österreich, Deutschland und der Schweiz tätig. Da-

nach wechselte ich wieder nach Wien, wo ich im City Club Hotel Vienna (vormals Club Med) wieder im Sales & Marketingbereich arbeiten durfte. Seit über drei Jahren arbeite ich nunmehr als Geschäftsführer des Tourismusverbandes Mörbisch am See. Nebenbei bin ich stellvertretender Beiratssprecher der Neusiedlersee Tourismus GmbH. Das Um und Auf in der Tourismusbranche sind die Präsenz am Markt und die persönliche Vermarktung direkt beim Kunden. Ausschlaggebend für meinen Wechsel von der Gastronomie in den Managementbereich war das Hotel Intercontinental in Wien, wo ich gearbeitet habe. Ich habe die Wiener Gastronomieszene beobachtet, bis ich zu dem Punkt kam, wo mir bewußt wurde, die Gastronomie ist nicht wirklich das, was ich will. Daher war es für mich wichtig einen anderen Weg zu wählen. Meinen beruflichen Weg habe ich dadurch gemacht, daß man mich fragte, ob ich eine gewisse Position annehmen wollte und ob ich mir diese Aufgabe zutrauen würde. Ich kenne mittlerweile den touristischen Markt sehr gut und habe im deutschsprachigen Raum gute und freundschaftliche Kontakte in die Reisebranche. Ich fühle mich ganz einfach wohl in diesem, meinem neuen Aufgabenbereich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist die richtige Entscheidung. Als Philosophie würde ich das alte Sprichwort zitieren „Probieren geht über Studieren". Eigenmotivation bringt mich weiter im Berufsleben, auch Fleiß ist eine Voraussetzung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aufgrund meiner Ausbildung, die ich mir im Laufe meines Berufslebens angeeignet habe. bin ich heute in dieser Position. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Größtenteils werden meine Meinungen und Argumente akzeptiert. Mittlerweile bekomme ich nationale sowie internationale Angebote und das bestätigt mir, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Arbeitseinsatz, Serviceleistung. Fleiß und der Wille im Beruf etwas bewegen zu wollen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Grundsätzlich sind Front- Office Kenntnisse erwünscht, sie sollen mit Kunden und Gästen umgehen können, über gute Telefonerfahrungen verfügen und die Reisebranche etwas kennen. Weiters zählen natürlich Kommunikationsbereitschaft und Flexibilität. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche so gut wie möglich die Zeit, die ich zu Hause verbringe, mit meinen Töchtern und meiner Gattin zu nutzen und vom Berufsalltag abzuschalten. **Welche persönlichen Ziele möchten Sie noch erreichen?** Ab einem gewissen Zeitpunkt und Alter muß man sich in seinem Job etabliert haben. Ich glaube, ich bin noch nicht am Ziel, denn ich kann noch mehr leisten und meine Erfahrungen einbringen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Für mich ist Anerkennung der Vergleich mit der Zeit von vor rund neun Jahren, wo ich im Tourismus und in der Reisebranche noch niemanden kannte. Heute bin ich etabliert und anerkannt. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Learning by doing - nichts geht über Praxiserfahrung. **Haben Sie Vorbilder?** Wolfgang Haas (Österreich Werbung) und Horst Wend (Hotel Wende), beide großartige Manager, verdanke ich den Zugang zum und mein heutiges Betätigungsfeld im Tourismus. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Für junge Menschen, die in ihrem erlernten Beruf mehr erreichen wollen, ist folgendes wichtig: Einsatz, Kraft, Fleiß, Eigenmotivation, Flexibilität, Kommunikationsbereitschaft, Wille und die Philosophie „Probieren geht über Studieren".

✱ Keplinger Maximilian

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Keplinger Kartbahnen., 4020 Linz, Holzstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1969, Grieskirchen. Hobbies: Sport

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang begann ich die Lehre als Einzelhandelskaufmann bei der Firma Quelle in Linz in der Lebensmittelabteilung. Nach Ablegung der Handelskammerprüfung, war ich kurzfristig bei einer Eisenwarenfirma beschäftigt. 1991 wechselte ich dann zu Billa, zunächst als Erstverkäufer und anschließend war ich vier Jahre Leiter einer Filiale. Dann ging ich für ein Jahr zur Firma Ölz als Fahrverkäufer. Anschließend eineinhalbjährige freiberufliche Tätigkeit in einer Versicherungsgesellschaft als Außendienstmitarbeiter. Dieser Job war finanziell interessant, mir vom Betätigungsfeld her jedoch nicht passend. Hier lernte ich den damaligen Besitzer meiner jetzigen Firma kennen, arbeitete dort zunächst nebenbei freiberuflich, dann angestellt und übernahm sie im Juli 1997.

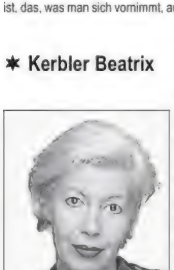
● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein sorgenfreies Leben, daß ich mir auf Grund meiner Arbeit, das leisten kann, was ich möchte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Seit Beginn meiner Lehrzeit war mir bewußt, daß ich einmal selbständig sein möchte - für mich arbeiten möchte, auch wenn dies mehr Arbeit und Streß bedeutet. Ein gewisses Maß an Risikobereitschaft, Neugierde, wozu ich fähig bin, was ich schaffen kann, und mein eigener Herr sein. Zum Erfolg gehören vor allem Fleiß und großer Arbeitseinsatz. Ich bin sechs Tage in der Woche in der Firma und helfe überall mit. Habe große Freude an meiner Arbeit - mein Hobby zum Beruf gemacht. Ein gewisses technisches Verständnis ist, obwohl ich einen eigenen Mechaniker für die Karts habe, nötig. Es ist wichtig, immer wieder neue Autoarten und unterschiedliche Kursverhältnisse zu bieten. Denn Veränderungen bringen Spannung für die Kunden. Unsere Branche lebt von der Werbung, man muß immer präsent sein, Aktionen setzen und Neuerungen bieten. Die technische Gleichwertigkeit der Fahrzeuge ist wesentlich, damit sich niemand benachteiligt fühlt. Ständige Kontrolle des Rennbetriebes und der Sicherheit, da mit relativ großer Geschwindigkeit gefahren wird. Dabei ist es wichtig, bei Kritik an der Fahrweise des Kunden bzw. dessen Verhalten diplomatisch vorzugehen. Mit viel Ruhe, aber mit merkbarer Autorität und Kontrolle bezüglich der eventuell verhängten Konsequenzen. Das

Copyrighted material

wichtigste, das ich von meiner Ausbildung mitnahm, ist das Wissen, wie ich mit Menschen umzugehen habe. Es macht mir Spaß, mit Menschen unterschiedlichster Charaktere und aus unterschiedlichsten Gesellschaftsschichten umzugehen. Ich besitze eine positive Grundeinstellung, gehe aber bei geschäftlichen Belangen immer von den negativsten Seiten aus und lasse mich gern positiv überraschen. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wesentlich?** Sie sind sehr wichtig, sie müssen Freude an der Arbeit und Interesse am Funktionieren und Aussehen der Karts haben, freundlich zu den Kunden sein, sie beraten und Tips für die Fahrweise geben. Vor allem aber müssen sie auf die Persönlichkeit (ob der Kunde hochgejubelt werden will oder ein sachliches Urteil braucht) eingehen können. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, sie macht mir große Freude, motiviert mich, ist Bestätigung für mich und meine Mitarbeiter. **Ihre Ziele?** Da in der Gastronomie innerhalb meines Betriebes eine Ausweitung möglich wäre, es aber unter den gegebenen Umständen nicht möglich ist, ist mein Ziel, ein neues Objekt zu erwerben. **Ist die Familie für Erfolg wichtig?** Ich glaube, daß die Erziehung sehr wichtig ist. Ich lernte in meiner Kindheit, was es heißt, zu arbeiten, meine Eltern hatten eine Landwirtschaft, wo ich mithalf. Ich hatte keine strenge Erziehung, aber es wurde mir vermittelt, daß Pflichterfüllung und Disziplin wesentlich sind. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, den ehemaligen Besitzer von der Firma Billa Herrn Wlaschek. Er zeigte mir, daß es möglich ist, das, was man sich vornimmt, auch zu schaffen.

✱ Kerbler Beatrix



● Steckbrief

Beruf: Werbekauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Saatchi & Saatchi Werbeagentur., 1130 Wien, Mantlerg. 30-32. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1953, Bad Aussee. Familienstand: Verheiratet mit Hannes. Eltern: Friedrich und Rita. Mitgliedschaften: Österreichischer Werberat, Funktionär beim Fachverband Werbung. Hobbies: Reisen und Sport (Tennis, Tourenski und Mountainbiken).

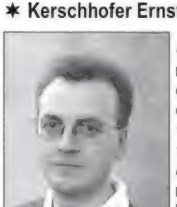
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? In der Schule zeigte sich das Interesse für das Kreative, unter anderem für das Schreiben, und gleichzeitig für Mathematik und Latein. Diese Kombination, die relativ selten ist, hat es mir ermöglicht, die analytischen Ergebnisse in das Kreative umzusetzen. Nach der Matura habe ich versucht, einen Job in der Werbebranche zu bekommen. Als sich dies als unmöglich erwies, entschloß ich mich, mein mathematisches Talent zu entwickeln und machte eine EDV-Ausbildung bei IBM und später eine Marketingausbildung bei Bunzl & Biach. Nachher machte ich mich als Werbetexterin und Konzeptionistin selbständig. Bis 1986 war ich für führende Agenturen tätig, wie beispielsweise für die Saatchi Vorgängeragentur „Die Sieber", wo ich 1986 zum Creative Director avancierte und das Jahr darauf zur Geschäftsführerin ernannt wurde. 1989 ging die Agentur an Saatchi & Saatchi Worldwide über und nach dem Ausscheiden des vormaligen Eigentümers wurde mir 1992 die Alleingeschäftsführung übertragen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? In erster Linie die Freude an der Arbeit. Ich gehe täglich gern ins Büro, was auch Ausdruck meines Erfolges ist. **Wie lautet der Schlüssel zu Ihrem Erfolg?** Eine Personalunion von kaufmännischen und kreativen. Bei den meisten Agenturen gibt es zwei oder mehrere Geschäftsführer und diese Bereiche sind getrennt. Ich hingegen führe die Agentur allein. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Wir reden nicht vom Teamgeist, wir leben ihn. Ich bin mit der Agentur aufgewachsen und fühle mich als Mitglied des Teams. Bei uns ist die unternehmerische Kultur hoch entwickelt und wir haben die niedrigste Fluktationsrate von allen großen Agenturen sowie eine hohe Effizienz pro Mitarbeiter. Bei uns leistet jeder extrem viel. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das ist nicht notwendig, da sie ohnehin motiviert sind. Selbständigkeit und Freiheit spielen bei uns eine große Rolle. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich zählen offene Menschen, die Grundeifer und Begeisterungsfähigkeit besitzen. Das ist die Basis für die weitere Entwicklung, weil Fachwissen nur partiell wichtig ist. Wenn sich jemand für die Werbebranche interessiert, dann soll er sich gewisse Kenntnisse aneignen, bevor er sich bewirbt. Selbstverständlich sind der Umgang mit Menschen und Einführungsvermögen von Bedeutung. Verkäuferische Fähigkeiten lassen sich entwickeln, Begeisterung muß man besitzen. Mitarbeiter ohne Erfahrungen kommen bei uns in sogenannte Kontaktgruppen von versierten Kundenberatern, die ihnen das Nötige beibringen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Das ist ein negativ besetzter Begriff, den ich nicht mag. Im Tagesgeschäft kann nicht immer alles funktionieren. Man verliert Kunden, Präsentationen, und es gelingt nicht alles, was man vorhat. Ich persönlich habe bis jetzt alles geschafft. **Welche Position nimmt die Familie ein?** Ich bin seit 30 Jahren verheiratet und empfinde meine Ehe als sehr schön. Kinder haben wir bewußt keine, weil ich der Meinung bin, daß ab einer bestimmten Position, die mit Zeitaufwand und Verantwortung verbunden ist, Kinder und Beruf nicht zu bewältigen sind. Mein Mann ist selbständig und arbeitet ebenfalls viel. Ich versuche das Berufs- und Privatleben zu trennen. In einer Partnerschaft muß man Gleichgewicht anstreben, da ein Ungleichgewicht für die Beziehung belastend ist. Ich rede auch nicht viel über meine Arbeit, bewege mich privat nicht in den Kreisen meiner Kollegen und habe somit viel Harmonie zu Hause. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Die größte Anerkennung ist der Erfolg meiner Kunden. Das ist für mich die höchste Form der Anerkennung. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel.

✶ Kerschhofer Ernst Ing.



● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Gschf. Tätig bei: Foxboro Eckardt GmbH., 1030 Wien, Modecenterstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1961, Neunkirchen. Schöpferische Akte: Fachartikel im Bereich Papierproduktion. Hobbies: Skifahren, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura an der HTL für Elektrotechnik und dem Bundesheer stieg ich 1981 in die Mess- und Regeltechnik in der Papierindustrie ein, war zuerst als Serviceingenieur bei der Firma Measurex tätig und wurde 1982 zum Projektleiter für Osteuropa und Inbetriebnahmeingenieur. In dieser Funktion habe ich z.B. in Dresden 1984 umfangreiche Anlagen in Betrieb genommen. Anschließend wurde ich Area - Manager für Osteuropa und war bis 1989 im Verkauf (Polen, Tschechoslowakei, etc.) tätig. 1989 war ich ca. zwei Jahre als Marketing - Direktor für Europa (Bereich Zellstoff) in der Europazentrale in London tätig. In dieser Funktion war ich rund ein Drittel meiner Zeit in den USA, was für mich eine wichtige Erfahrung war. 1991 wurde ich - mit 30 Jahren - zum Geschäftsführer von Measurex Deutschland in Frankfurt (30 Mio. DM Umsatz, 90 Mitarbeiter) bestellt. Diese Filiale war damals sanierungsbedürftig und ich konnte sie mir viel Engagement innerhalb von zwei Jahren wieder in die Gewinnzone führen. Bei Measurex hatte ich sehr viele interessante Aufgaben, aber aufgrund persönlicher Aufstiegschancen und meines Wunsches wieder nach Österreich zu ziehen, nahm ich 1995 das Angebot von Foxboro Eckardt an und wurde Geschäftsführer für Österreich und Osteuropa. Als ich bei Foxboro begann hatte das Unternehmen 50 Mio. Schilling Umsatz, heute machen wir mit 140 Mitarbeitern 300 Mio. Schilling Umsatz und sind noch weiter ausbaufähig. Meine derzeitige Hauptaufgabe ist die Zusammenlegung der Firmen Foxboro Eckardt und APV in Österreich und Zentral- und Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Anerkennung für seine Leistungen zu bekommen - dafür müssen die Ergebnisse stimmen und die Ziele erreicht werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aufgrund meiner Position, aber auch, weil ich die Vorgaben und Ziele - nicht nur die Konzernvorgaben, sondern auch die, die ich mir privat setzte - erreicht habe. Ziele setze ich mir vor allem selbst und intern. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ins Ausland zu gehen, erst in Osteuropa zu arbeiten und dann auch meinen Wohnsitz erst nach London und danach nach Frankfurt zu verlegen waren durchaus richtige Entscheidungen. Dadurch bekommt man einen anderen Eindruck von der Welt, lernt unterschiedliche Kulturen, Mentalitäten und Sitten kennen und bekommt Weitblick. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, meine Familie sieht mich als zu sehr engagiert im Beruf, meine Vorgesetzten stufen mich als erfolgreich ein und von den Mitarbeitern werde ich auch als sehr erfolgreich angesehen. Mitarbeiter sehen mich als einen zu sehr auf seine Ziele fixierten Manager, der alles macht um Erfolg zu haben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Persönlicher Einsatz und viele Stunden Arbeit, aber auch etwas Glück, zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein - in Osteuropa war ich sehr erfolgreich im Verkauf, dieser Markt entwickelte sich damals besonders. Um erfolgreich zu sein braucht man auch Visionen und muß sich Ziele setzen, die man konsequent verfolgt. Manchmal bekommt man Vorgaben, die fallweise unrealistisch sind, dann setze ich mir selber ein durchaus hohes und anspruchsvolles, aber trotzdem erreichbares Ziel, damit ich Erfolg habe und mich dadurch selbst motiviere. Auch Kommunikationsfähigkeit auf allen Ebenen ist ein wichtiger Faktor. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In eine leitende Position wollte ich immer, es ging aber um zehn Jahre schneller als gedacht. Mein Karriereplan hätte eigentlich beinhaltet, Geschäftsführer der Österreich - Filiale von Measurex zu werden, mit meiner Berufung nach Deutschland war ich dann schnell einen Schritt weiter. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Das Verständnis der Familie ist für den Erfolg ebenso wichtig, wie motivierte Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Das Einstellen von Mitarbeitern ist die schwierigste Managementaufgabe überhaupt und meine Erfolgsquote ist dabei gerade einmal 50%. Ich suche die Mitarbeiter nach Ausbildung, Vorgeschichte und Stabilität - also nicht unbedingt Job-Hopper - aus. Leute, die sich schon profiliert haben, ziehe ich dabei vor. Bei Berufsanfängern kann man nur nach Gefühl vorgehen. Mitarbeiter lasse ich am Erfolg mitpartizipieren. Nicht nur durch Geld, sondern auch durch Belobigungen - ich leite selbstverständlich auch das Lob von oben an sie weiter. **Kennen Sie Niederlagen?** Dadurch wird man stärker und man muß aus jeder Niederlage das Positive herausfiltern, z.B. kann man aus verlorenen Aufträgen, oder bei Nicht-Durchsetzen als Marketingmann gegen die Konzernleitung, neue (Markt-)kenntnisse gewinnen, Unterlagen weiterverwenden oder neu adaptieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Entspannen in der Freizeit.

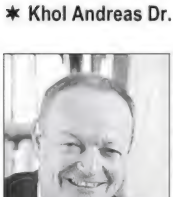
Ihre Ziele? Der nächste Schritt wäre in den nächsten fünf Jahren ein größeres Unternehmen z.B. 1.000 Mitarbeiter oder einer Milliarde Umsatz zu führen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich komme aus einer Familie mit fünf Kindern und ländlicher Umgebung, bekam von daheim nur wenig finanzielle Unterstützung, daher wird mein Weg von meiner Umgebung anerkannt. Ich bekomme verbales Lob sowohl von der Familie, als auch aus meiner sonstigen Umgebung. Anerkennung ist ein wichtiges Mittel zur Selbstmotivation.

Ihr Erfolgsrezept? Analysieren, ruhig bleiben und erst darüber schlafen, bevor ich eine Entscheidung treffe. Wenn das Haus brennt darf man nicht davonlaufen, sondern muß analytisch denken und schauen, wo man Wasser herbekommt. Schritt für Schritt nach Plan vorgehen und nicht schnell aufgeben - wo ein Wille ist, ist auch ein Weg. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, mein HTL - Professor Dipl.-Ing. Fischer wegen seines

analytischen Denkens und seines Allgemeinwissens; er ist für mich der intelligenteste Mensch, dem ich begegnet bin. Herr Pummer, mein ehemaliger Chef bei Measurex Österreich, der es aus einfachen Verhältnissen kommend eine sehr erfolgreiche Firma aufgebaut hat.

Anmerkung zum Erfolg? Permanente Weiterbildung ist wichtig. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Gute Ausbildung wird immer mehr zur Pflicht, besonders in praktischen Fächern. Ins Berufsleben muß man sich reinbeißen und darf nicht zu schnell aufgeben.

✱ Khol Andreas Dr.



● Steckbrief

Beruf: Politiker, Jurist. Funktion: Club-Obmann. Tätig bei: ÖVP, 1010 Wien, Dr. Karl Renner-Ring 3. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1941. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Heidi. Kinder: Andrea (1965), Veronika (1966), Hemma (1969), Florian (1971), Lorenz (1975) und Julian (1979). Schöpferische Akte: Seit 1976 Gründer und Mitherausgeber des Österreichischen Jahrbuches für Politik. Zahlreiche Publikationen auf den Gebieten Außenpolitik, Europapolitik, Sicherheitsfragen, allgemeine politische Regierungs- und Verfassungslehre, Verfassungs- und Rechtspolitik.

● Karriere

Welche Karrierestationen waren aus Ihrer Sicht wesentlich für Ihren Werdegang? Alle! Ich habe nichts vergeblich gemacht. Meine erste berufliche Erfahrung machte ich mit 14 Jahren im Straßenbau. Da habe ich gesehen, wie es bei den kleinen Leuten zugeht. Da habe ich mit Arbeitern Straßen gebaut. Die 2. berufliche Erfahrung machte ich als Reiseleiter als solcher habe ich die Funktionalität der menschlichen Interaktion sowohl im Inland als auch im Ausland erlernt. Die 3. berufliche Erfahrung sammelte ich am Verfassungsgerichtshof. Das ging dann weiter als Hochschulassistent mit Habilitation parallel zu meiner Tätigkeit als Sekretär im Verfassungsgerichtshof (ab 1966) und Generalsekretär der Gesellschaft für Außenpolitik. (öffentlichkeitswirksame Facharbeit für Außenpolitik).

Es waren zwei Berufsschienen, auf denen ich mich immer bewegt habe: Verfassungsrecht und Außenpolitik. Alle anderen Stationen sind daraus erwachsen. Also: internationaler Beamter des Europarates (1969), wo ich völkerrechtlich tätig war und meine Tätigkeit als Erster Präsident Personalvertretung des Europarates (1972-1974), wodurch sich die Politik bereits angebahnt hat. Jetzt als Klub-Obmann (seit November 1994; mit 93% der Stimmen gewählt) kombiniere ich Politik mit Juristik, weil man in diesem Geschäft einen hohen juristischen Sachverstand braucht, wozu ich ja ausgebildet bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich politischer Erfolg? Für mich bedeutet er, das durchzusetzen, wofür man angetreten ist. Die Ziele meiner Gesinnungsgemeinschaft, eben in Gesetze und in Wählerstimmen umzusetzen. Das ist politischer Erfolg und für mich Motivation. **Warum ist Ihnen das gelungen?** Man muß viel Glück haben. Aber - Glück hat auf die Dauer eben nur der Tüchtige. Man muß wissen, woher die Winde wehen und auch wissen, welchen Kurs man selbst fährt. Mühe und Fleiß schätze ich wichtiger als Genialität ein. Es gibt keine genialen Karrieren in der Politik. Mit 14 Stunden Arbeit jeden Tag, unglaublicher Selbstmotivation und großer Selbstdisziplin, sowohl im privaten als auch im öffentlichen Bereich. Der Fleiß, sich sachkundig zu machen und Öffentlichkeitsarbeit zu betreiben, spielt ebenso eine große Rolle, wie die Fähigkeit, die Winde zu erkennen und den Kurs asymptotisch zu erreichen. **Wie erwarben Sie diese Fähigkeit?** Aus meiner Lebenserfahrung. Aus den vielen, vielen Begegnungen. Ich habe alle fünf Jahre entweder die Aufgabe, das Umfeld, das Milieu oder sogar das Land gewechselt. Meine Karriere hat sich nach der Philosophie des Entwicklungsromans des 18. Jahrhunderts abgespielt. Also nicht eine durch eine ungebrochene Geradlinigkeit, sondern durch ständigen Wechsel geprägte Karriere, bedeutete für mich die Herausforderung. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ich verarbeite Sie, auch wenn es manchmal sehr, sehr schwer ist. Meine größte Niederlage auf der wissenschaftlichen Schiene war, daß ich wegen einer Intrige nicht zum Professor (Universitätsdozent) berufen wurde. Es hat Jahre gedauert, bis ich das verarbeitet habe. Und der spektakulärste Fehlschlag auf der politischen Schiene war, daß ich 1994 nicht Vizekanzler und Parteiobmann wurde. Aber damit kann ich umgehen und bin darüber hinaus noch froh, daß es so gekommen ist, weil ich sehe, daß es der, der es jetzt macht, besser macht, als ich es wahrscheinlich machen hätte können und meine derzeitige Funktion mir Freude macht. **Woher nehmen Sie die Kraft für Ihre Tätigkeit?** Das ist eine Frage der Erziehung. Das ist das Elternhaus, die Kirche und das Umfeld, das von Anfang an das Wertekostüm formt, das dann auch Eigenschaften, wie Pflichterfüllung und Disziplin beinhaltet. Diese und weitere Grundtugenden, wie Fleiß, Redlichkeit und Toleranz sind Grundvoraussetzungen. Auch die eigene Weltanschauung und die Familie geben Kraft. Ein Spitzenpolitiker, der nicht in einem gesicherten privaten Umfeld lebt, ist zum Scheitern verurteilt. Die Herausforderungen sind in diesem Beruf nur bewältigbar, wenn man diese Grundlage hat. **Gab es Vorbilder?** Ich habe politische Ziele, aber keine Vorbilder. Die Ziele kommen teilweise auch von anderen, aber Idol, dem ich nacheifere, habe ich keines. **Haben Sie persönliche Ziele?** Jetzt eigentlich keine mehr. Ich habe in der Funktion das erreicht, was man erreichen kann. Alles andere wird geschenkt. Das läßt man an sich herankommen. Privat habe ich das Ziel, möglichst viele Enkelkinder zu erleben und möglichst viel in der privaten Sphäre gestalten zu können. Falls Sie gebraucht wird, werde ich auch gern meine Lebenserfahrung anderen zur Verfügung stellen. **Tips für angehende Politiker?** Von Anfang an ist das Leben so zu gestalten, daß jedes Detail öffentlich werden kann - sodaß man also nicht von der eigenen Geschichte einge-

holt werden kann. Als wichtig sehe ich auch, sich möglichst sachkundig zu machen und finanziell unabhängig zu werden und erst dann in die Politik zu wechseln. **Wie suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Dies ist eine der folgenschwersten Entscheidungen, die man zu treffen hat. Eine falsche Mitarbeiterentscheidung zu treffen, ist gefährlicher, als eine falsche Sachentscheidung zu treffen, weil sie in unserem sozialen Umfeld fast nicht mehr korrigierbar ist. Daher verlasse ich mich nie nur auf mich selbst, obwohl jemandem, von dem ich keinen guten Eindruck habe, der Zugang verwehrt ist. Sonst verlasse ich mich auf professionelle Selektionsmechanismen, wie Tests, Referenzen, etc.. **Wollten Sie immer schon Politiker werden?** Ich war immer politisch interessiert und habe immer politische Ämter gehabt. Ich war von frühester Jugend an politisch tätig - zwar nicht parteipolitisch, aber als Schülervertreter, als Funktionär im Rahmen der Hochschülerschaft, als Personalvertreter. Den Nationalrat habe ich dann erst angestrebt, als ich vom Ausland zurückkam, 1973, als ich schon über 30 war, und eine erfolgreiche Berufslaufbahn hinter mir hatte und bereits finanziell unabhängig war. **Was würden die Mitarbeiter sagen, warum Sie erfolgreich sind?** Ich glaube, daß Durchsetzungsfähigkeit, Fleiß und Sachkunde dafür verantwortlich sind. Für den Mißerfolg wahrscheinlich eine gewisse undiplomatische Direktheit und eine Lust am klaren, konfliktreichen Formulieren ebenso, wie ein zu starkes Wertbewußtsein, das nicht immer mehrheitsfähig ist. **Was haben Sie Ihren Kindern für das Leben mitgegeben?** Ich habe sechs Kinder. Ich hoffe, ich habe ihnen den Glauben an Gott mitgegeben und den Sinn für die eigene Verantwortung und eine gute Erziehung. Alles was nach dem 6. Lebensjahr geschieht, ist ohnehin schon fast nicht mehr korrigierbar. Ab dann kann man nur mehr zu „Biegen" versuchen. Aber ich hoffe, daß meine Kinder ein reiches Angebot an Gefühlswärme, Wertevermittlung und Ausbildung bekommen haben, sodaß Sie ein Seelen- und Leistungskostüm haben, das sie befähigt, die Herausforderungen ihrer Zeit zu bewältigen. Die sind nämlich unvergleichlich anders! In meiner Jugend gab es die Herausforderungen der Armut - heute ist es die Herausforderung des Reichtums!

✱ Kieback Jürgen

....sich ein Ziel setzen und es kontinuierlich und konsequent anstreben

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Metallprägeanstalt., 1160 Wien, Thaliastr. 4. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfrie, geb. Schuch. Eltern: Hedwig und Fritz. Hobbies: Reiten, Tennis, Skifahren, Schwimmen, Tanzen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Handelsschule, Handelsakademie (3 Jahre), dreijährige Friseurlehre parallel besuchte ich eine Schule für Keramik und Zeichnen. 1960 eröffnete ich mit meiner Frau eine Frisiersalon, den meine Frau noch immer betreibt. Zusätzlich arbeitete ich mit meinem Vater im Metallbetrieb, den ich 1977 übernahm. 1983 stieg ich in die Schmuckbranche ein, eine zweite Schiene zum Metallbetrieb. Ich begann die Originalwerkzeuge aus der Schmuckkollektion der Jahrhundertwende, die sich bis dato im Familiensitz befinden, wieder zum Leben zu erwecken, der Bogen spannt sich nun vom klassischen bis zum modernen Design und wir fertigen nun vom Ohrschmuck, Halsreif, Armreif, Broschen, Anhänger, Nadeln, Steinschmuck bis zu Uhren in Sonderanfertigung - Schmuck in den verschiedensten Facetten in 18Karat Gold und Platin mit Brillanten und Farbedelsteinen. Diese durch die Tradition und Kreativität, in Handarbeit gefertigten Schmuckstücke, werden heute weltweit einem internationalem, Kultur und Kunst verständigem Klientel auf internationalen Messen und Ausstellungen präsentiert. Besondere Märkte sind Japan - seit März 1999 ein Juweliergeschäft in Fukuoka - Deutschland, Italien, England, Taiwan, doch werden weitere Länder bearbeitet. Seit 1992 stehen diese Modelle unter Musterschutz. **Sonstige Firmen?** Juwelier KIEBACK-WIEN Design & Art Deco, 1010 Wien, Parkring 12a im Hotel Marriott - eine Garantie für Exklusivität und Qualität für Schmuck in einer gelungenen Symbiose von Tradition und Moderne; Trendcoiffeur Kieback, 1030 Wien, Landstrasser Hauptstr. 65.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Alle meine Bekannten sagen, daß ich erfolgreich bin. Ich würde sagen, ich bemühe mich, erfolgreich zu sein. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist innere Zufriedenheit, Anerkennung und der Stolz auf selbst geleistete Arbeit. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist, sich ein Ziel setzen und es kontinuierlich und konsequent anstreben. **Kennen Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, Rückschläge gibt es immer wieder. Sie bedrücken mich und verlangen mir viel Energie ab. Ich nehme dann einen anderen Weg, um trotzdem zum Ziel zu kommen. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine Freunde sehen mich erfolgreich und konsequent. Oft sagen sie aber auch, ich wäre als Geschäftsmann zu tolerant, nicht hart genug. Ich will aber nicht über Leichen gehen, muß mich immer in den Spiegel sehen können. Meine Mitarbeiter sehen mich sicher erfolgreich, vielleicht manchmal zu penibel, aber für alle Fragen offen und hilfsbereit. Außerdem konsequent, kreativ, fleißig und vielleicht manchmal zu zielstrebig. Für meine Frau bin ich erfolgreich und anstrengend.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung gibt es immer wieder. Ich freue mich sehr darüber, aber wichtig ist sie nicht für mich. Ich arbeite nicht der Anerkennung wegen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft schöpfe ich aus einem starken Glauben und einem intakten Eheleben. Meine Frau unterstützt mich seit 32 Jahren. **Ihre Ziele?** Zukünftige Ziele werden angestrebt, sind aber noch nicht spruchreif. **Ihr Rat für Erfolg?** Freude an der Arbeit sollte immer das Motiv sein. Ist es nicht so, eventuell den Beruf wechseln - es ist selten zu spät. Immer kreativ bleiben. Kreativität soll die Triebfeder sein. Sprachen sind Grund-

Copyrighted material

voraussetzung, um international tätig zu sein. Auch mit zunehmendem Alter immer dazulernen - lernen heißt leben.

✱ Kiefer Michael

● Steckbrief

Beruf: Fotohändler. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Kiefer + Straub Foto GmbH., 3100 St. Pölten, Klosterg. 1A. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1960, Salzburg. Eltern: Stefanie und Josef. Hobbies: Reisen, Speisen, Fotografie, Skilaufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Austritt aus dem Gymnasium in Hallein 1978 begann ich 1979 die Drogistenlehre, welche ich 1982 mit der Lehrabschlußprüfung beendete. Danach trat ich in den elterlichen Betrieb (Drogerie)ein und übernahm diesen. Nachdem ich die Konzessionsprüfung gemacht hatte schloß ich den Betriebes aus wirtschaftlichen Gründen und ging 1994 zur Firma Colortrak in Salzburg. Durch diese Firma kam ich nach St. Pölten zur Firma Vieröckl, vo ich für den Ein- und Verkauf tätig war. Dieser Standort wurde dann aufgekauft, und ein Kollege und ich entschlossen uns 1996 uns selbständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg hat für mich sehr wenig mit Geld zu tun, eher mit Gefühl. Wenn ich Ziele erreicht habe, geht es mir gut und wenn es mir gut geht fühle ich den Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt kein 100-prozentiges Rezept. Es müssen einfach einige Faktoren zusammenwirken. Eins der wichtigsten bin ich selbst. Das was ich mache muß mir Spaß bereiten und zwar nicht heut und nicht morgen, sondern auf lange Sicht. Ich stehe jeden Tag auf und gehe gern arbeiten. Natürlich gibt es Zeiten wo es nicht übermäßig Spaß bereitet, aber das ist nur von kurzer Dauer. Ich bin sehr kommunikativ, bin gern mit verschiedenen Leuten zusammen und das ist für das Geschäft das Um und Auf. Wenn man mit Menschen nicht kann, hat man in einem Geschäft nichts verloren. **Wie kamen Sie zu Ihren Kunden?** Sie kamen von selbst. Herr Straub uch ich sind in St. Pölten sehr bekannt. Dadurch daß wir selbst ausarbeiten und dies mit sehr hoher Qualität, sprach es sich schnell herum, besonders bei den Profis. So richtig Werbung haben wir fast nicht gemacht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Weg in die Selbständigkeit und die Konzentration auf die Digitalfotografie. Für uns war Grundvoraussetzung auch ein MiniLab zu betreiben. Diese Entscheidungen waren alle richtig und erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir sind in den neuen Technologien unseren Branchenkollegen weit voraus. Gerade jetzt spielt sich in der Fotobranche viel ab - wegen der Digitalfotografie. Viele bieten das an, ber nur wenige kennen sich aus. Unsere Stärke ist das Wissen um Fotografie, genauso wie das Wissen um Computer. Diese Symbiose ist unsere Stärke. Dies ist sicher ein Markt, der auf uns zukommt. Man hört zwar immer noch Digitalfotografie wäre etwas für Spinner, aber wir, und nicht nur wir sind überzeugt, sie kommt. Große Fotostudios und Presseleute arbeiten schon größtenteils mit dieser Technologie. Und wir sind in St. Pölten für diese Leute der kompetenste Ansprechpartner. Mein Geschäftspartner und ich ergänzen uns optimal und wir sehen uns, inklusive den Mitarbeitern, als Team. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich mag zwar selbstverantwortliches Arbeiten, aber Selbständigkeit habe ich nicht angestrebt. Durch die Schließung des Vieröckl-Betriebes und unseren Ambitionen zur Digitalfotografie hat es sich dann angeboten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ganz wichtig ist Fachwissen, aber er muß auch bildungswillig sein und mit Kunden umgehen können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich kann sehr wohl unterscheiden ob mir jemand Honig ums Maul schmiert um einen Auftrag zu erhalten, oder ob er es ehrlich meint. Angeblich spricht man in der Branche über uns, und noch dazu Gutes, das freut mich natürlich. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Die Schließung des Familienbetriebes war für mich eine Niederlage. Ich litt sehr lange darunter. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe in Baden und in Wien einen Freundeskreis der mit dem Geschäft überhaupt nichts zu tun hat. Diese Beziehung schätze ich sehr, denn diese Leute holen mich immer wieder auf den Boden der Realität zurück. **Ihre Ziele?** Ich habe einige Pläne die ich gern verwirklichen möchte. Wirtschaftlich möchte ich unser Geschäft etwas mehr konsolidieren. Die Umsatzzuwächse die wir jetzt haben sind enorm, das Geschäft boomt, wir kommen mit der Arbeit fast nicht nach. Ich möchte noch etwas mehr in den professionellen Kundenkreis hineinkommen, besonders mit der Digitalfotografie. **Ihr Lebensmotto?** No risk, no fun. Ich versuche ein gottgefälliges Leben zu führen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man kann mit allem Erfolg haben, wenn man es wirklich will.

✱ Kieswetter Uli Dr. med.

...ein guter Ruf bei Kunden, meine Seriosität, Qualität und Verläßlichkeit.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin, Wissenschaftsjournalistin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Medizinisches Fachpressebüro., 1020 Wien, Taborstr. 39A. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1964, Wien. Eltern: Dr. Rudolf und Dr. Gertrud Potocnik. Mitgliedschaften: Gründungspräsidentin von Rotary Wien-Gloriette. Hobbies: Skifahren, Tennis, Reisen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Internationale Prägung - ich bin im Ausland mehrsprachig aufgewachsen. Beide Eltern sind Wirtschaftswissenschafter, mein Vater arbeitete bei einer internationa-

Copyrighted material

len Firma, was Vor- und Nachteile hatte. Schon als Kind hatte ich die Möglichkeit, das „Multi" aus der Nähe zu betrachten, was mich bewegte, nach einer Alternative zu suchen. Nach der Matura studierte ich Medizin und arbeitete parallel dazu, unter anderem beim ORF und im Forschungs- und Entwicklungslabor einer großen Computerfirma. Ich machte auch Praktika im Krankenhaus, die mir zeigten, daß der Umgang mit Patienten nicht mein primäres Berufsziel sein wird. Auf der Suche nach einer Alternative begann ich als freie Mitarbeiterin bei einem medizinischen Fachverlag zu arbeiten. Nach der Promotion zum Doktor der Medizin war ich als Medizinredakteurin im Angestelltenverhältnis tätig. 1998 machte ich mich dann selbständig. Meine Kunden sind einzelne Ärzte, Fachgesellschaften, medizinische Fachzeitschriften, Publikumspresse und die Pharmazeutische Industrie.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich wollte mich selbständig machen und ich habe das Gefühl, daß ich dieses Ziel auf einer gesunden, wirtschaftlichen Basis erreicht habe. Das bedeutet, daß ich keine Schulden habe und alle meine Rechnungen bezahlen kann. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zu dem, was ich schon sagte, ist es ein guter Ruf bei den Kunden, die meine Seriosität, Qualität und Verläßlichkeit schätzen und mich weiter empfehlen. Ich habe nie Geld in die Werbung investiert und die Aufträge vermehren sich durch das „Schneeballsystem". Privat bedeutet es, daß ich mit mir selbst glücklich bin, seit kurzem glücklich verheiratet bin und einen wunderbaren Freundeskreis habe. **Was wäre für Sie eine Niederlage?** Wenn ich den Alltag nicht selbst bestimmen könnte, das heißt wenn die Zeiteinteilung schlecht ist und dadurch Probleme entstehen. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne aus Fehlern, das heißt, man muß reflektieren und das Problem nicht als etwas Schicksalhaftes betrachten, sondern bei sich selbst anfangen, den Schuldigen zu suchen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Anerkennung ist für mich wichtig. Ich glaube, daß das ein weibliches Phänomen ist. Frauen sind auf Lob angewiesen, was ihr Berufsleben erschwert. Ich erfahre Anerkennung durch Telefonate oder Faxe von Kunden, die unsere Arbeit oft nicht als selbstverständlich nehmen, sondern sich extra persönlich bedanken möchten. **Ihre Ziele?** Den Kundenstock zu stabilisieren, sich Richtung elektronischer Medien entwickeln und das Zeitbudget zu optimieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche, einen Tag in der Woche freizunehmen. Ich nehme meine Arbeit nie nach Hause mit, sondern erledige sie nur im Büro, sollte es auch noch so lange dauern. Ich schöpfe meine Kraft aus dem Wohlgefühl zu Hause. Ich habe meinen Traum von einer Dachterasse erfüllt. Ich genieße die Zeit, die ich mit meinem Mann verbringen kann, und die meisten meiner Freunde sind branchenfremd.

✱ Kilianowitsch Johann

● Steckbrief

Beruf: Kunsthändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wiener Interieur., 1010 Wien, Dorotheerg. 14. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1958, Oberberg/Inn. Eltern: Johann und Paula. Hobbies: Keramiken sammeln, Garten, Meer.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Obwohl in meiner Familie keine Künstler waren, wurde meine Schwester freischaffende Künstlerin, und ich stehe auch nahe zur Kunst. Mein Vater ist leitender Angestellter in der Automobilbranche, und meine Mutter hatte als Modistin gearbeitet, bevor ich zur Welt kam. Insofern war ich indirekt durch das künstlerische Handwerk geprägt. Meine fachliche Ausbildung absolvierte ich in einer Fachschule für Tischlerei und Raumgestaltung im Salzkammergut, und die gestalterische Tätigkeit gefiel mir sehr. Nach dem Bundesheer kam ich zu einer Innenstadtgalerie in Linz, die österreichische Avantgarde präsentierte und sich auch mit Inneneinrichtungen befaßte. Meine Aufgabe bestand darin, Entwürfe für die Umsetzung vorzubereiten, das bedeutet, einen genauen technischen Plan zu zeichnen. Einmal bekam ich ein Angebot von der Firma GPX aus Wien, die einen Fachmann für Gestaltung und Dekoration suchte, und so ging ich die Hauptstadt. Meine nächste Station war mit dem Architekturbüro Janker verbunden. Zu diesem Zeitpunkt sammelte ich österreichische Gefäßkeramik von 1900-1960, wodurch mein Interesse für die angewandte Kunst geweckt wurde. Eine wichtige Rolle spielte die Begegnung mit Elisabeth Reichel, die ich bei einer Firma, für die ich arbeitete, kennenlernte und die sich für den Jugendstil interessierte. Wir entschlossen uns, gemeinsam ein Geschäft zu eröffnen. Das war 1984, und wir begannen mit Glaskeramik, Art-Deco und Kleinmöbeln im Jugendstil. Bald kristallisierte sich unser Schwerpunkt auf historischen Schmuck heraus, weil es eine Nische war und weil unser kleines Geschäft für kleinere Dinge besser geeignet ist. Wir bieten künstlerisch gestalteten Schmuck aus der Jugendstilperiode des Art-Deco und der 50er Jahre an. Besonderen Akzent setzen wir auf Schmuck aus Bakelit, den ersten Schmuck aus Kunststoff, der zur Zeit sehr gefragt ist. Abgesehen von verschiedenen Trends und Modeerscheinungen sind wir unserer Linie treu geblieben und haben uns damit einen Namen gemacht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Innere Ruhe und Zufriedenheit, die die eigene Persönlichkeit ins Lot bringt. Man darf die finanzielle Sicherheit, den wirtschaftlichen Erfolg nicht ignorieren, für mich drückt sich aber der Erfolg auch in anderen Sachen aus, dir mir wichtig sind. Wenn ich ein rares, unvergleichbares Stück finde, ist es für mich ein schönes Erlebnis, und ich denke nicht daran, wieviel Zeit ich investiert habe, um zu diesem Stück zu kommen. Diese Gefühl prägt und läßt einen nicht so schnell los. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Die Begegnung mit Frau Reichel hat mir geholfen, in diese neue Welt zu gelangen, in der ich jetzt gern bin. Unsere Zusammenarbeit macht sicher viel möglich. Zu zweit

Copyrighted material

haben wir Erfolg, den wir gemeinsam aufgebaut haben. Zu unseren Erfolgsgeheimnissen gehören umfassende Beratung und hohe Moral beim Verkauf. Für mich ist es wichtiger, daß meine Kunden mit dem Aussehen der Werke zufrieden sind als der Versuch, teure Sachen zu verkaufen. Oft kommen zu uns Damen und zeigen den Stoff, aus welchem sie sich ein Kleid machen lassen, und wir suchen gemeinsam nach einem passenden Accessoire. Für unseren Erfolg war sicher maßgebend, daß wir uns treu geblieben sind, uns von niemandem ablenken ließen und überzeugend unsere Linie pflegen. Wenn man eine Nische gefunden hat, muß man versuchen, sich auf sie zu konzentrieren und nicht auf mehreren Hochzeiten zu tanzen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Kunden, die sich bei uns bedanken, daß wir sie gut beraten haben und durch die Einladungen zu internationalen Fachmessen. Bei einer Messe in Amsterdam, die speziell dem Jugendstil und dem Art-Deco gewidmet war, waren wir unter den 40, die aus 2.000 ausgewählt wurden und eine Einladung für diese Messe bekamen. Auf die Frage, warum man uns ausgesucht hat, obwohl wir niemanden von den Veranstaltern kannten, bekam ich die Antwort, die für mich als eine wertvolle internationale Anerkennung zu betrachten ist: „Ich kenne Sie nicht, aber man kennt Sie". **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freude am Beruf und aus positivem Feedback.

✶ Kiprov Hajnal Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1945, Klagenfurt. Kinder: Boris und Michael. Eltern: Sarolta und Janos. Hobbies: Laufen, Tanzen, Kultur, Oper, Musik, Lesen, Garten, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach drei Jahren am Gymnasium in Kärnten zogen meine Eltern nach Wien. Nach der Matura 1964 in Wien studierte ich Medizin und promovierte 1974. Im Krankenhaus Lainz konnte ich gleich den Turnus beginnen. Für ein Jahr war ich auf der internen Station, ein halbes Jahr auf der chirurgischen Station, kurze Zeit an der Strahlentherapie und dann fünf Jahre auf der dermatologischen Abteilung. Dort konnte ich mich schon auf Dermatochirurgie spezialisieren. Nach diesen fünf Jahren war ich noch ein halbes Jahr auf der plastischen Chirurgie. Zur Überbrückung war ich dann noch für ein Jahr im Geriatriezentrum Lainz. Als ich dann eine neue Kassenstelle bekam, eröffnete ich 1982 meine erste Ordination hier in Alt-Hietzing. Zu dieser Zeit war ich die einzige und erste Hautärztin, die eine völlig neue, in Amerika entwickelte Substanz gegen Falten injizierte. Das Interesse der Medien war groß an neuen ästhetischen Methoden, ich war regelmäßig im Fernsehen und in Pressemedien vertreten. 1988 war ich in Paris beim Urvater der Fettabsaugung, Dr. Fournier; seither wendete ich auch Praktiken wie Fettabsaugen in kleinem Ausmaß und Fettimplantation an. Sehr lange Zeit konnte man sich in Wien nur in meiner Ordination Fett implantieren lassen. Aus Amerika (Los Angeles) brachte ich 1990 eine Hauterneuerungsmethode mit. Die Haut wird durch tiefes chemisches Peeling erneuert. Dr. Obagi schulte mich und war auch hier in Österreich. Wir behandelten gemeinsam in meiner Ordination viele Patienten erfolgreich. Seit 1992 wende ich wieder eine neuentwickelte Methode an, Fettabsaugung in spezieller Lokalanästhesie (Tumeszenz-Anästhesie) und führe diese mit sehr gutem Erfolg regelmäßig durch. 1994 erhielt ich das Haus meiner Eltern und baute es komplett für Privat- und Ordinationszwecke um. Die Kassenverträge ließ ich in der alten Ordination. Ich beschäftige zur Zeit zwei Ordinationsassistentinnen, eine davon ist meine Schwester, eine Ärztin als Lehrpraktikantin und einen geprüften Heilmasseur. Die neue Praxis wurde von mir mit den modernsten Geräten ausgestattet. Ich nahm die in der Dermatologie neue Lasertechnik in meine Ordination auf. Durch meine angeborene Neugierde und mein Interesse an neuen Methoden gelingt es mir immer wieder, zwei Schritte voraus zu sein. Zu meinen Patienten gehören primär Damen, obwohl der Mann zunehmend die Scheu ablegt, sich behandeln zu lassen. Das Publikum wird im allgemeinen immer jünger, und die Offenheit, sich helfen zu lassen, ist enorm gestiegen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine Ideen immer umsetzen konnte. **Ihr Erfolgsrezept?** Neugierde, Ideen, die konsequente Durchsetzung und Freude an der Arbeit. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Es gibt einen Oberarzt in Lainz, der ermöglicht hat, daß ich als Frau überhaupt beginnen konnte und der mich auch weiter gefördert hat. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich sehe sie als schicksalhafte Weisung, einen neuen Weg einzuschlagen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich viel erfolgreicher, als ich mich empfinde. Als starke Frau, die sehr belastbar ist. Ich glaube schon, daß mich meine Mitarbeiter als erfolgreich ansehen, aber auch als gutmütig, dynamisch und sehr innovativ. Meine Familie sieht mich als nicht typische Hausfrau , sondern als eine Frau, die alles anpackt und erfolgreich ist. **Welche Bedeutung hat für Sie Anerkennung?** Sie macht das Leben schön. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Meditation und meiner Lebensfreude. **Ihre Ziele?** Noch kreativer sein zu können und mehr Freiheiten zu bekommen. Ich denke noch nicht an die Pension. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Von dem, was man macht, überzeugt zu sein und ein Menschenfreund zu sein.

✶ Kirchberger Horst

● Steckbrief

Beruf: Visagist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Face Make Up Studio

Talente entdecken, sich niemals hängen lassen, und auf die innere Stimme hören

GmbH., 80333 München, Brienner Str. 11. Geboren - Datum, Ort: 19. August. Schöpferische Akte: Make-up - Die neue Schule, sowie Publikationen in verschiedenen internationalen Zeitschriften. Hobbies: Fitneß, Malen, Lesen, Salsa und Kochen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Bereits mit 12 Jahren wußte ich, daß ich Maskenbildner werden wollte. Ich ging bis zur Mittleren Reife auf das Gymnasium und machte anschließend eine Friseurlehre. Danach absolvierte ich eine dreijährige Maskenbildner-Lehre und anschließend versuchte ich mich als Maskenbildner im Filmgewerbe. Das hat mir nicht besonders zugesagt und zufällig rutschte ich aufgrund der Arbeit mit Fotografen in das Visagisten-Fach. Innerhalb kurzer Zeit konnte ich in München Fuß fassen und wurde von Fotografen weiterempfohlen. Es war eigentlich nur eine Frage der Zeit, bis die Redaktionen auf mich aufmerksam wurden. Frauenzeitschriften fragten an, ob ich für sie schminken würde. Für die Karriere ist es sehr hilfreich, wenn unter jeder Arbeit der Name steht und bei verschiedenen Arbeiten veröffentlicht wird. München war mit bald zu eng und ich weitete mein Betätigungsfeld auf Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg aus. Ich wagte den Schritt ins Ausland und ging nach Paris, wo ich zweieinhalb Jahre lebte und arbeitete. Danach war ich ein knappes Jahr in New York und zwischendurch immer wieder in Rom und Mailand. Eigentlich wollte ich aus persönlichen Gründen meinen Job beenden und ging wieder nach München zurück. Ich studierte als Gasthörer drei Semester Malerei und gleichzeitig besuchte ich eine freie Kunstschule. Da ich Geld brauchte, eröffnete ich einen kleinen Laden. Binnen zwei Jahren war ich so erfolgreich, daß ich zu Ludwig Beck am Rathauseck umzog. Dort blieb ich mit meinem Geschäft sechs Jahre lang und zog danach in die Brienner Straße. Das ist inzwischen wieder 10 Jahre her. Mittlerweile ist das Geschäft 160 m² groß und ich beschäftige 10 Mitarbeiter in meinem Make-up-Studio und Konsmetik-Institut, das meiner Ansicht nach in dieser Form in Deutschland einmalig ist. 42 Prozent meiner Kunden sind nicht aus München, sondern aus allen Teilen Deutschlands und Europas. Ich habe mein fachliches Wissen aus der fotografischen Tätigkeit in einem Buch zusammengefaßt, welches sehr erfolgreich wurde. Danach rief ich - vor rund drei Jahren - eine eigene Make-up-Linie ins Leben, die wir seit eineinhalb Jahren vertreiben. Wir haben inzwischen in Deutschland 300 andere Geschäfte, die mit meiner Ware arbeiten.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Ich sehe an einem Gesicht sofort, wie ich Make-up einsetzen muß, damit dieses Gesicht idealisiert wird. Handwerklich kann man zwar alles lernen, aber man braucht dafür auch Gefühl und Talent. Dieses Talent habe ich mitbekommen und im Laufe der Zeit weiterentwickelt und meinen eigenen Stil gefunden. Ich konnte meine Make-ups immer im Nachhinein auf Fotos sehen, was mir sehr half. Am stehenden Bild sieht man ganz genau, was gut und was falsch ist. Ich spreche fünf Sprachen, was mir sicherlich im Ausland zugute kam. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mit Niederlagen gehe ich schlecht um. Ich bin gerade dabei, den Umgang damit zu erlernen. Beruflich habe ich eigentlich nur eine Niederlage erlebt. Eine Mitarbeiterin, die meine rechte Hand war, hat sich selbständig gemacht und mir meine Agentur einfach weggenommen. Das war eine Agentur zur Vermittlung von Visagisten und Hair-Stylisten, die weltweit erfolgreich arbeitete. Im nachfolgenden Rechtsstreit bekam ich zwar recht, aber das war eine menschliche und geschäftliche Niederlage, welche ich ziemlich schlecht verkraftet habe. Heute gestehe ich mir selbst gewisse Fehler ein, obwohl ich mich natürlich immer bemühe, alles so gut wie möglich zu machen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich möchte im Moment mein eigenes Image finden, an dem man meine Marke unmißverständlich erkennt. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich habe den sogenannten inneren Antrieb und ich schalte eher schlecht ab, außer ich ziehe mich komplett zurück. Meist fahre ich dann in die Natur, wo ich niemanden sehe und kenne, und dort male ich dann. Die Natur baut mich immer wieder auf. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Ich möchte erreichen, daß meine Make-up-Linie in Deutschland genauso etabliert ist wie mein Make-up-Studio in München. **Haben Sie ein persönliches Lebensmotto?** Zur Zeit habe ich keines, aber ich bin dabei, mein gesamtes Lebenskonzept völlig neu zu überdenken und all meine alten Ideale über Bord zu werfen. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Man braucht Talent - unter Umständen muß man dies erst entdecken -, darf sich niemals hängen lassen oder gar aufgeben und sollte ein wenig auf die innere Stimme hören. Manchmal muß man auch Dinge tun, ohne großartig darüber nachzudenken. Man sollte die harten Berechnungen weglassen, nicht immer auf den finanziellen Ertrag schauen und auf jeden Fall den Sinn im Tun sehen. Außerdem sollte man Erfolg längerfristig beurteilen.

✱ Kirchberger-Egarmina Elena Mag.

Ehrlichkeit, Offenheit und natürlich meine eigene Überzeugung, daß meine Tätigkeit Bedeutung hat.

● Steckbrief

Beruf: Galeristin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Karenina GmbH., 1010 Wien Opernring 21/12. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1955, Ewpatoria/Krim. Familienstand: Verheirate mit Josef. Kinder: Anna. Mitgliedschaften: Verband der österreichischen Galerien. Hobbies: Kunst, Malen, Photo, Tanz, Sport, Mode, Pferde.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich ging auf der Krim zur Schule, studierte dann ökonomische Kybernetik am Institut für Management in Moskau und arbeitete danach drei Jahre beim russischen Fernsehen, entwarf, präsentierte und vermarktete nebenbei auch eine eigene Modekreation. Ich kam durch einen Cousin - der Maler war - immer mehr in künstlerische Kreise und erkannte, daß der Managerberuf für mich zu trocken war, organisierte Ausstellungen und studierte zwei Jahre Kunstgeschichte. Ich war mit einem Österreicher in Rußland verheiratet und besuchte bei verschiedenen Auslandsreisen sehr viele Museen und Galerien für moderne Kunst. Mir wurde klar, daß dies meine Leidenschaft war, und ich wollte moderne russische Kunst im Westen vertreten. Dieser Wunsch war so stark, daß ich mich von meinem Mann trennte, der in Rußland blieb, und 1991 nach Österreich kam. 1992-93 arbeitete ich für sehr wenig Geld als Angestellte für einen Russen in dessen Galerie. Die Galerie wurde damals rein kommerziell und ohne künstlerische Ambition geführt, ich lernte aber die täglichen und notwendigen Kleinigkeiten des wesentlichen Lebens, und nachdem die Galerie zwei Jahre geschlossen war, eröffnete ich 1994 mit einer Partnerin die Galerie wieder. Wir stellen nur Werke russische Künstler aus. In meinen ersten Ausstellungen stellte ich moderne Künstler der 70er Jahre, Vertreter der damals verbotenen Kunst, aus, die auch seit langem meine Freunde sind, sowie Vertreter der 20er Jahre, wie Kandinski und Javlenski. Vor kurzem veranstaltete ich auch eine Ausstellung in Passau.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit Geld zu tun, ich brauche meine eigene seelische und geistige Entwicklung, die mir die Kunst gibt. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich den Menschen Kunst näher bringen kann und wenn sich Käufer auch nach Jahren über einen Kauf noch freuen können. Mir sind auch Künstler lieber, die primär künstlerischen Anspruch ohne kommerzielles Interesse haben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ehrlichkeit, Offenheit und natürlich meine eigene Überzeugung, daß meine Tätigkeit Bedeutung hat. Ich bin sehr stark mit der modernen russischen Kunst und Kultur verbunden. Ich achte auch sehr auf eine russische Atmosphäre (manchmal auch mit russischer Musik und Wodka) und bemühe mich, den Menschen moderne Kunst näher zu bringen, was nicht immer leicht ist, weil es nur wenig Leute gibt, die etwas von moderner Kunst verstehen. Kommunikationsbereitschaft und ständige Weiterbildung, ständiges Schauen sind in meinem Bereich unumgänglich, und ein gewisses Kapital ist auch notwendig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mein Ex-Mann hatte nie Verständnis für meine Arbeit in der Galerie. Jetzt war er zufällig bei einer meiner Ausstellungen, und heute brauche ich ihm meinen Erfolg nicht mehr beweisen. Ich habe meinen Beruf und meine Welt gefunden und bin überzeugt, meinen richtigen Weg zu gehen und genieße mein Leben. In meinem ersten Beruf hatte ich nicht diese Befriedigung. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Ich habe bis heute keine Mitarbeiter, außer meinem Mann, der auch von der Kunstszene kommt und mir technisch hilft. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ein Partner, mit dem man gemeinsam Entscheidungen treffen kann, ist sehr wichtig und spielt für Erfolg eine Rolle. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Bis vor kurzem reagierte ich noch temperamentvoll und emotional, bin mit der Zeit aber reifer geworden und überzeugt, daß man immer wieder Kompromisse finden muß. Ich bin sehr kompromißbereit geworden. Man soll niemanden beleidigen, keine Feinde haben und mit jedem Frieden halten. **Haben Sie Vorbilder?** Für mich waren talentierte Menschen und Künstler, wie Jakabakof, der Vater des russischen Konzeptionalismus, immer Vorbilder. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Sich mit Leidenschaft für das einsetzen, was man gut kann. Professionalität, Ehrlichkeit, Ziele und Disziplin sind sehr wichtig.

✱ Kirchschläger Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Bundespräsident a. D. Funktion: Bundes-Präsident a. D. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1915, Niederkappel. Familienstand: verehelicht mit Herma, geb. Sorger. Kinder: Christa und Walter.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Für das Fahrgeld in die Bürgerschule arbeitete ich als Hilfsarbeiter bei einem Friseur und ging danach auf das 5 Jahre beschränkte Gymnasium in Horn. Danach war ich 3 Monate Gemeindesekretär und ging dann nach Wien, um Jus zu studieren. 1938 verließ ich die Universität, da ich mich weigerte, der NSDAP oder einer ihrer Gruppierungen beizutreten. Somit wurde mir die Sozialhilfe nicht mehr gewährt. So wurde ich Angestellter bei der OÖ-Volkskreditbank in der Kontokorrent-Abteilung und legte am 21. Oktober 1938 die Judizielle Staatsprüfung ab. Wir hatten damals im ganzen Institut nur zwei Addiermaschinen und machte eigentlich den ganzen Tag nichts anderes als addieren. Da Mitarbeitermangel herrschte, wartete ich immer, bis keine Beamten da waren und machte deren Arbeit. Dadurch erwarb ich mir jenen Ruf, der dazu führte, daß ich selbst bei einem Wechsel des Direktoriums (politischer Wechsel) aufgenommen wurde. 1938 mußte ich zur Wehrmacht, noch während des Einrückens wurde ich Referent bei Gericht. Nach kurzer Gefangenschaft bei den Amerikanern und zweimaliger Verwundung im Krieg, kam ich nach Niederösterreich zurück. Ich war dann Richter am Bezirksgericht in Langenlois und dann am Landesgericht für Zivilrechtssachen in Wien. Ich dachte eigentlich nie daran, ins Außenministerium zu gehen, doch eines Tages wurde ich dorthin beordert. Man suchte einen Rechtsberater als Leiter für die Völkerrechtsabteilung. Im Juli 1954 wurde ich ins Außenministerium berufen und habe dann auch an den Staatsvertragsverhandlungen teilgenommen. Ich war aber noch immer Landesgerichtsrat, im Februar 1956 wechselte ich vom Richter zum

Beamten des auswärtigen Dienstes. Von der Möglichkeit Bundespräsident zu werden, las ich in der Zeitung. Das war während der Krankheit von Franz Jonas. Am Abend vor einer Geschäftsreise, fragte ich Bruno Kreisky, ob ich, sollte mit Bundespräsident Jonas etwas passieren, zurückkommen oder meine Geschäftsreise fortsetzten sollte. Er meinte: „Es wäre sinnvoll, wenn du zurückkommen würdest. Außerdem möchte ich dir mitteilen, daß meine Partei überlegt, dich als nächsten Bundespräsidenten aufzustellen. Würdest du einer Kanditatur zustimmen?" Ich meinte zu ihm, da schon längere Zeit in den Zeitungen darüber geschrieben wurde, hätte ich mich mit der Frage bereits auseinandergesetzt. Und wenn seine Partei hinter mir stünde, könnte ich es mir schon vorstellen, zu kanditieren. Ich sagte ihm auch, daß das keine Zusage wäre, sondern nur eine Information. Das nächste Gespräch hatten wir nach dem Begräbnis von Franz Jonas, wo Kreisky sagte, daß er am nächsten Tag eine Parteisitzung hätte und ich mich auf alle Fälle bereithalten sollte. Ich bekam auch prompt den Anruf, daß ich zu der Parteisitzung kommen sollte. Ich wurde als Kanditat nominiert.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich bin kein Erfolgsmensch, ich habe mich bei den Tätigkeiten, die mir zugefallen sind, immer bewährt. Armut war der Schlüssel zum Erfolg. **Wie ist man politisch erfolgreich?** Wissen ist wichtig, man muß die Dinge kennen, über die man spricht. Man muß die Menschen gern haben (das war auf alle Fälle in meiner Zeit so), akzeptieren. Man muß mit den Menschen Feste feiern, sich unter sie mischen, dann erfährt man viel mehr von ihnen (was sie ärgert und wo sie der Schuh drückt) als durch Meinungsumfragen. Ich denke, das war seinerzeit das Geheimnis, auch von Bruno Kreisky. Die heutige Tendenz ist, daß man mehr auf Meinungsumfragen hört. Ich hatte auch nie eine Geheimtelefonnummer, doch - einmal 3 Monate lang, als ich als Richter nach Wien kam. Ich dachte die Wiener Prozeßparteien wären lästiger als die Landparteien. Aber sonst nie, auch nicht als Bundespräsident. **Wie sind Sie mit Niederlagen umgegangen?** Ich kann mich nicht erinnern, eine Niederlage zu bewältigen gehabt zu haben. **Warum haben sich die Leute immer wieder für Sie entschieden?** Ich denke, weil ich bereit war, zu entscheiden - zu sagen was richtig und was falsch war. Ich erlangte rasch das Vertrauen von Außenminister Figl und später auch von Staatssekretär Kreisky, der ein guter Freund von mir wurde. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Die Familie ist nicht nur für den Erfolg, sondern für das ganze Sein wesentlich. Man braucht die Ausgeglichenheit der Familie, wo man „still" sein kann. Ich traf eigentlich die meisten Entscheidungen mit meiner Frau gemeinsam, ob es darum ging nach Wien zu gehen oder ob ich Bundespräsident werden sollte.

✱ Kiss Attila Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Kiss & Rozsa Juwelenhandel., 1010 Wien, Kohlmarkt 16. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1946, Ödenburg. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Hobbies: Golf, Malen, Tennis.

....der eigene Horizont muß so groß wie möglich sein - und - man muß das Glück erkennen können.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte auf Wunsch meiner Eltern zuerst Elektrotechnik, anschließend aus der Selbsterkenntnis, daß das Technikstudium allein nicht genügte, Außenhandel und Wirtschaft, war im sozialen Bereich der Universität tätig und arbeitete nebenbei bereits als Kellner und Schmuckhändler, um mein Stipendium aufzubessern. Nach dem Studium kam ich in eine elektrotechnische Fabrik nach Dresden, wo ich maßgeblich an der Entwicklung von Röntgengeräten mitarbeitete und die deutsche Sprache perfekt lernte. Nach zwei Jahren kam ich zurück nach Ungarn, wo ich mit meinen perfekten Deutschkenntnissen in einem staatlichen Unternehmen eine hervorragende und bestbezahlte Führungsposition einnahm. Schließlich kam ich als Handelsvertreter dieses Unternehmens 1974 nach Wien. 1976 stand ich vor der größten Entscheidung meines Lebens - entweder zurück nach Ungarn zu gehen oder in Wien zu bleiben. Ich gab eine tolle Karriere in Ungarn zugunsten einer unsichereren Zukunft im Westen auf, gründete mit fünf ungarischen Kollegen einen Juwelenhandel und erlebte die härteste Schule meines Lebens in Motivation und Präsentation. Nach einem Jahr gründete ich mit einem Partner in einer 41m² Wohnung dieses Unternehmen und arbeitete für fünf Jahre mit ungeheurem Einsatz und hoher Motivation. So gut wie jeden Tag hat sich etwas Positives ergeben. Innerhalb von drei Jahren zählten alle wichtige Juweliere der Innenstadt zu unseren Kunden und wir kauften 1981 den Juwelierladen von Frau Ott am Kohlmarkt mit einem Kredit. Ich begann eigenen Schmuck zu entwerfen, der sich sehr gut verkaufen ließ. Die prominentesten Personen zählen heute zu unseren Kunden. Ende der 80er Jahre zählten wir zu den größten Großhandelsunternehmen Österreichs, bis wir uns ausschließlich auf neun Detailhandelsgeschäfte in Wien konzentrierten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist Selbstverwirklichung im Sinne der Träume und Vorstellungen, die man von Kindheit an in sich trägt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wesentlich sind Fremdsprachenkenntnisse, der Horizont muß so groß wie möglich sein. Glück muß man erkennen, darf nicht mit geschlossenen Augen an ihm vorbeigehen. Das Erkennen der eigenen Grenzen und die Bestrebung, diese Grenzen soweit wie möglich zu erweitern, emotionelle Intelligenz, tadelloses Image und Ehrlichkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Man sagt von mir, daß ich erfolgreich bin. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Während einer Aufbauphase muß man sich auf gute Mitarbeiter verlassen können. Deren Fleiß, Engagement und Motivation ist man ausgeliefert. Alle Ideen und Probleme werden mit den Beteiligten be-

Copyrighted material

sprochen. Ich sehe meine Mitarbeiter als Menschen, denen ich auch privat helfe, wenn ich kann. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche, auf jeden Fall negative Emotionen auszuschalten. Sachlichkeit in der Lösung von Problemen ist empfehlenswert. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Eine Erkenntnis bringt die andere. Jemand, der aus eigener Erfahrung lernt, ist dem, der nur aus Büchern lernt, hundert Mal überlegen, die Selbsterkenntnis durch das Erlernte ist das allerwichtigste im Leben. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Anerkennung ist Balsam für die Seele und Schmieröl für die Räder. **Ihr Erfolgsrezept?** Mit offenen Augen durch die Welt gehen ist wichtig, das Glück muß man sehen und erkennen, und dann sehr hart daran arbeiten. Der Grundstein für Erfolg liegt in einem sehr motivierten, engagierten und fleißigen Vorwärtsgang. Man sollte anderen ihren Erfolg nie neidig sein. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Sich bei Gründung einer Firma nicht schwächere oder gleich schwache Partner zu suchen.

✱ Kiss Katalin

Das, was man macht, muß man gern machen, und man muß die Menschen mögen.

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Friseur Boutique - Kiss Katalin,. 1010 Wien, Schottenbastei 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1943, Budapest. Kinder: Beatrix (1961). Eltern: Katalin und Béla. Hobbies: Lesen, Musik, Golf, Yoga.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da ich schon immer gut zeichnen konnte und internationale Wettbewerbe gewonnen hatte, wollte ich mich in künstlerischer Richtung weiterbilden. Da es für diese Schule sehr viele Interessenten gab, war die Aufnahmsprüfung sehr schwer und ich schaffte diese nicht. Daraufhin begann ich die Friseurlehre. Ich begann sehr lustlos, aber nach einem halben Jahr entdeckte ich die kreativen Möglichkeiten in diesem Beruf, und er machte mir sehr viel Spaß. Ich bin jetzt 40 Jahre Friseurin und der Beruf macht mir immer noch Freude. 1979 eröffnete ich meinen Salon, davor arbeitete ich in einigen Geschäften. Weiterbildung war mir immer wichtig, ich besuche heute noch zwei Mal jährlich diverse Seminare.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg nicht das wichtigste. Ich kenne Leute, die große Opfer bringen, um erfolgreich zu werden, das wollte ich nie. Erfolg bedeutet für mich, daß ich in meinem Bereich gut bin. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Mißerfolge fordern mich heraus nachzudenken, was ich falsch gemacht habe, und ich lerne daraus. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das, was man macht, muß man gern machen. In meinem Beruf ist es wichtig, Menschen zu mögen und immer zu versuchen, das Gute in den Menschen zu sehen, auch wenn es manchmal schwierig ist. Hingabe ist wichtig, denn Menschen spüren das. **Spielt Ihre Familie eine Rolle?** Mein Kind ist schon erwachsen, mein Partner ist für Unterstützung wichtig, aber ich glaube auch allein leben zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Habe ich keine. Ich bewundere gewisse Eigenschaften von manchen Menschen, aber nicht alles an ihnen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Es ist ein schönes Gefühl. Bestätigung und Antrieb für die Tätigkeit, die man ausübt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich meditiere. **Ihre Ziele?** Ich möchte viele Dinge tun, wenn ich mehr Zeit habe, z.B. in der Pension. Ich möchte mehr lesen - im Moment lese ich nur Fachzeitschriften. Ich würde gern zu Geschichtsvorlesungen gehen und malen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem!

Bilden Sie Lehrlinge aus? Ja, und ich bin stolz, wenn sie Klassenbeste sind und Karriere machen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Es ist für mich sehr schwer, das zu beantworten, weil es zu meiner Zeit ganz anders war. Die Technik spielt eine große Rolle. Die Jugendlichen haben ganz andere Vorstellungen als ich damals. Deswegen bin ich vorsichtig mit Ratschlägen. Das einzige, was ich sagen kann ist, daß es kein Rezept für Erfolg gibt, jeder muß für sich herausfinden, was für ihn am besten ist. Als Unternehmer muß man schauen, daß man nicht mehr Ausgaben als Einnahmen hat.

✱ Kitzler Günter

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Vok & Kitzler Veranstaltungs KEG., 1010 Wien, Himmelpforg. 24. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1970, Wien. Kinder: Bernhard (1996). Eltern: Brigitte und Robert. Hobbies: Sqash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein beruflicher Werdegang begann im Hotel Bristol und ging über Ischgl, Eurest, Do & Co bis zu meiner Selbständigkeit. 1994 eröffnete ich eine Veranstaltungsagentur und 1996 mein Restaurant „Himmelpforte".

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich schätze meine Gäste sehr und freue mich wenn ich ihnen einen Wunsch oder auch mehrere erfüllen kann. Ich biete meinen Gästen Altwiener Schmankerln und erlesene Weine. Mein Restaurant ist ein Treffpunkt der Weinfreunde und der lukullischen Freunde. Mein Team betreut die Gäste aufmerksam und freundlich und steht bei der Speisen- und Getränkeauswahl gern mit fachmännischem Rat zur Seite. Meine Preise werden moderat kalkuliert, die noch keinen Innenstadt-Touch haben. Meine Gäste, ob Stammpublikum oder Reisegruppe, genießen das Ambiente in der

„Himmelpforte". Ich biete auch hauseigenes Catering, dieses kennt nach oben keine Grenze. Auch Sonderwünsche, ob saisonal oder dem Motto der Veranstaltung entsprechend, sind für mein Team kein Problem. **Ihre Ziele?** Das Lokal ideal auszulasten und wenn möglich zu erweitern. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit - daraus schöpfe ich Kraft und Motivation. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich überlege mir, was Spaß macht, setze mir ein Ziel und verfolge es konsequent. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Analysieren, verarbeiten, wegstekken und daraus für zukünftiges Handeln lernen.

✱ Kitzweger Christian

● Steckbrief

Beruf: Küchenchef, Gastronom Funktion: Inhaber. Tätig bei: Heurigen-Restaurant Kitzweger., 1100 Wien, Friedhofstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1962, Wien. Kinder: Florian (1991). Eltern: Josef und Elisabeth. Hobbies: Kochen, Sammeln von Kochbüchern, Golf, Skifahren, mein Golden-Retriever „Simba".

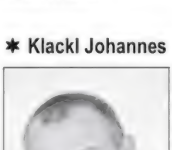
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 3-jährige Gastgewerbefachschule, 1977 Hotel Weismayr, Bad Gastein Commis de Cuisine (Ferialpraktikant), 1978 Alpenhotel Gösing bei Mariazell Commis de Cuisine (Ferialpraktikant), 1979 Hotel Krone, Mondsee Commis Entremetier, November 1979 bis April 1980 Hotel Monzabon, Lech am Arlberg Garde-Manager, Mai bis September 1980 Bräugasthof Aichinger, Nußdorf am Attersee Entremetier, Dezember 1980 bis März 1981 Hotel Monzabon, Lech am Arlberg Rotisseur, Militärdienst, Dezember 1981 bis April 1982 Hotel Strolz, Lech am Arlberg Beikoch, Sommer 1982 Ablegung der Konzessionsprüfung, Dezember 1982 bis April 1983 Rotisserie Spycher, Zermatt/Schweiz, Juni bis September 1983 Parkhotel Kurhaus St. Moritz, Chef Tournant, September 1983 bis Dezember 1983 Hotel Gasthof Post, Lech am Arlberg Chef Entremetier, Mai bis August 1984 Luxuskreuzfahrtschiff MS Sagafjord, Cunard Line-New York, Tournant, Oktober 1984 bis November 1986 Hotel im Palais Schwarzenberg, Wien, Chef de Partie-Saucier, Poissonier, Garde Manger, Entremetier, November 1986 bis April 1987 Luxuskreuzfahrtsschiff MS Sagafjord, Cunard Line-New York, Chef Entremetier, September 1987 bis April 1991 Luxuskreuzfahrtsschiff Sea Goddess II (wurde 1989 zum besten Schiff der Welt gewählt) Sous Chef und anschließend Executive Chef - Küchenchef, Oktober 1991 zwei Wochen Stage im Vienna Plaza bei Werner Matt, Jänner bis August 1992 DO & CO im Haas Haus, Küchenchef, September 1992 bis März 1994 Hotel City Club, Vösendorf Executive Chef de Cuisine mit einer Küchenbrigade von ca. 40 Köchen (während dieser Zeit hatte ich auch mehrere Fernsehauftritte im DSF - Deutsches Sportfernsehen - zum Thema gesunde Ernährung), Mai 1992 Ablegung der Küchenmeisterprüfung (Jahrgangsbester mit Auszeichnung), Mai 1994 bis Dezember 1996 selbständig erwerbstätig mit dem Golf-Restaurant Leopoldsdorf, Sommer 1997 Kauf des ehemaligen Heurigen Spindler und im Oktober 1997 Eröffnung des Heurigen-Restaurant Kitzweger in Oberlaa. **Sonstige Fähigkeiten?** Ice Carving - meißeln von Eisfiguren,

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich übe mich in Perfektion, mein Bestreben besteht darin, besser zu sein als andere, den Gästen gemütliche Atmosphäre, freundliches Service und bodenständige, leichte und kreative Küche zu bieten. Außerdem achte ich auf ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis. Der wesentlichste Bestandteil meines Erfolges liegt in der uneingeschränkten Freude an meiner Tätigkeit. Schon als siebenjähriger verkleidete ich mich am Kindermaskenball als Koch und war mir meines Berufszieles immer bewußt. **Ihre Ziele?** Einige schöne Stunden im Heurigen-Restaurant Kitzweger sollen für jeden Gast in positiver Erinnerung bleiben und er soll gern wieder kommen. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn man einen Besuch bei mir mit netter Atmosphäre und hoher Qualität assoziiert - „wo es sich lohnt, hinzugehen, weil es rundherum paßt". **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der überaus großen Freude an meiner Tätigkeit. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg liegt im Herausfinden der eigenen Fähigkeiten und im beruflichen Umsetzen derselben. Eine fundierte Ausbildung gepaart mit dem Sammeln von Erfahrungen in verschiedensten Unternehmen, auch im Ausland, sind Grundvoraussetzung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren, daraus lernen, aber Niederlagen nicht als Negativum ansehen.

✱ Klackl Johannes



● Steckbrief

Beruf: Jurist, öffentlicher Notar. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Sebastian (1974), Florian (1978) und Christian (1986). Eltern: Dr. Friedrich und Dr. Maria.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Sehr prägend für mich war mein Elternhaus. Mein Vater war Notar, die Mutter studierte Jus und half dann dem Vater in seiner Kanzlei. Meine Eltern vermittelten mir das Weltbild, die wichtigsten moralischen Werte, Respekt vor anderen und religiöse Grundhaltung. In der Volks- und Mittelschule war ich in katholischen Internaten und nach

der Matura fing ich auf Wunsch meiner Eltern das Studium der Rechtswissenschaften an. Ich schloß das Studium innerhalb kürzester Zeit ab, war mit 22 Jahren fertiger Jurist und trat 1970 in die Kanzlei meines Vaters ein. 1973 legte ich die Notariatsprüfung ab und ab 1985 vertrat ich meinen Vater zuerst mit einer Sondergenehmigung und dann ganz. 1977 ist mein Vater in den Ruhestand getreten und ich wechselte in den 8. Bezirk in die Kanzlei Dr. Michalek, wo ich 1978-93 als Subsitut tätig war. 1993 erfolgte meine Ernennung zum öffentlichen Notar in Wien Hietzing. In meiner Ausbildungszeit war ich sehr viel mit dem Gesellschaftsrecht konfrontiert, was ich auch in meiner eigenen Kanzlei praktiziere. Außerdem beschäftigen wir uns mit Familienverträgen, Liegenschaftsangelegenheiten und arbeiten eng mit Steuerberatern und Rechtsanwälten unseres Bezirkes zusammen. **Sonstige Tätigkeiten?** Gemeinderat in Payerbach/Rax.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? In gewissen Sinne schon. Ich habe ein glückliches Privatleben, finanzielle Sicherheit und ein gutes Umfeld. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Wechselbeziehung des seelischen Zustandes. Man fühlt sich dann erfolgreich, wenn Ausgewogenheit in allen Lebensbeziehungen vorhanden ist. Erfolg bedeutet im Beruf, mit der erbrachten Leistung zufrieden zu sein, was wiederum Voraussetzung ist, sich für Aus- und Fortbildung zu engagieren, um den wirtschaftlichen Erfolg zu steigern. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist mein Lebensinhalt. **Finden Sie genug Zeit für die Familie?** Ich versuche zunehmend mir mehr Zeit zu nehmen. In unserer Familie ist es so, daß meine Frau ständig bei den Kindern war und sich ausschließlich der Familie zur Verfügung gestellt hat. Ich war in meiner Freizeit auch immer da und so haben wir Balance gehalten. Heute bekommen wir von den Kindern Rückmeldungen, daß wir es richtig gemacht haben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Umsatzzahlen, intuitiv durch die Art und Weise, wie Menschen mit mir umgehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Geborgenheit in der Familie, aus dem Betrachten meiner Kinder, wenn ich sehe, was aus ihnen geworden ist. **Ihr Leitsatz?** Man soll sich jeden Abend guten Gewissens in den Spiegel schauen können.

✱ Klammer Franz

● Steckbrief

Beruf: Sportler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Klammer GmbH., 1130 Wien, Modl Toman-G. 23a. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1953. Hobbies: Golf und Radfahren.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab meinem 14. Lebenjahr war ich im aktiven Rennsport tätig. Mit 18 Jahren kam ich in die Österreichische Nationalmannschaft und fuhr ein Jahr später mein erstes Weltcuprennen. Mit 20 Jahren gewann ich mein erstes Weltcuprennen (in Schladming). 1976 wurde ich Olympiasieger in Innsbruck, 1974 Welt- und Vizeweltmeister (Kombination bzw. Abfahrt). 1985 trat ich von der aktiven Laufbahn zurück. Insgesamt gewann ich 25 Weltcuprennen. Von 1985-91 hatte ich meine eigene Modeproduktion „Klammer Linie" und seit 1991 beschäftige ich mich mit PR-Aktivitäten, Sponsoring und verschiedenen Auftritten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Disziplin, keine Angst vor Niederlagen, Risikobereitschaft und Durchhaltevermögen. Man darf negative Konsequenzen nicht scheuen. Ein Sieg wird zu 80% von der mentalen Einstellung bestimmt. Das Gefühl muß stimmen. Ich bin zum Beispiel sehr froh, daß ich rechtzeitig aufgehört habe. Auch da war das Gefühl richtig. Heute gibt es im Skirennsport weit mehr Ausgeglichenheit, als noch vor einigen Jahren, und zwar durch die Pistenpräparierungen und das Material. Da ich unter anderem bei ATM Tyrolia für Head Ski unter Vertrag stehe und in dieser Eigenschaft viele PR-Veranstaltungen, vor allem in den USA und in Japan, mache, muß ich natürlich sportlich fit bleiben. Beim Golf, an sich ein Hobby, gibt es berufliche Überschneidungen.

✱ Kleemann Romy Dr.

● Steckbrief

Beruf: Medizinerin und Hotelfachfrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gartenhotel Glanzing., 1190 Wien, Glanzingg. 23. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1955, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Hobbies: Gartenarbeit, Wandern, Radfahren, Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 am musisch-pädagogischen Gymnasium in Innsbruck besuchte ich in Wien die Hotelfachschule und absolvierte einen zweijährigen Lehrgang für Maturanten. 1975 begann ich Medizin zu studieren und promovierte 1984. Während der Studienzeit arbeitete ich bereits im Hotel mit. 1985 pachtete ich den Betrieb, 1987 übernahm ich ihn ins Eigentum.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg kommt für mich nach der Familie. Die Familie hat für mich einen sehr hohen Stellenwert, die Tätigkeit im Hotel ist familienfreundlicher als die des Mediziners. Erfolg bedeutet für mich zufriedene Gäste, und dies gelingt mit persönlichem Einsatz, einem hohen Maß an Kommunikation und fachlicher Kompetenz. **Gab es Rückschläge?** Ja, wichtig ist, daß man eine dementsprechende Analyse durchführt, nach der Ursache sucht und schließlich die

Copyrighted material

Lehren daraus zieht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und aus meinen familiären Vorbildern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Es gibt Höhen und Tiefen, im großen und ganzen bin ich nicht unzufrieden. Um noch mehr Erfolg zu haben, müßte ich die Familie sehr vernachlässigen, und dies kommt für mich nicht in Frage. **Wie kommt man zu Stammgästen?** Die Voraussetzungen sind eine gute Atmosphäre (Grün- und Ruhelage, perfektes Service) und schließlich der private Charakter unseres Hauses. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Wie bereits erwähnt, kommt zuerst die Familie. Als meine Kinder noch kleiner waren, hatte ich für das Unternehmen sehr wenig Zeit, jetzt ist dies allerdings kein Problem. Die Familie schätzt es, daß wir alle im Haus bzw. Hotel wohnen.

✱ Kleindienst Elenore Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architektin. Tätig bei: Kleindienst GmbH., 1190 Wien, Paul-Ehrlichg. 7. Kinder: Katharina und Susanne. Hobbies: Skifahren, Reiten, Fotografie, Literatur und Theater.

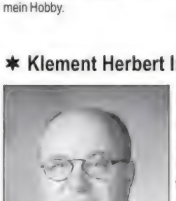
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Im Jahre 1965 schloß ich das Architekturstudium an der Technischen Universität in Wien ab. Während des Studiums eignete ich mir in Form diverser Ferialpraktiken in verschiedenen Architekturbüros Praxis in der Branche an, wie beispielsweise bei Professor Schwanzer, Professor Schweighofer und Professor Freiler. Außerdem beteiligte ich mich an diversen Wettbewerben und konnte aufgrund meines Engagements und der Qualität meiner Arbeiten gute Erfolge erzielen. Nach dem Studium begann ich als Angestellte in einem Architekturbüro zu arbeiten und inskribierte außerdem im Herbst 1971 Psychologie mit der Fachrichtung Stadtsoziologie. 1985 eröffnete ich mein eigenes Büro. Ich beschäftigte mich vorwiegend mit alternativen Stadterneuerungsprojekten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn ich mit meiner Arbeit und meiner Persönlichkeit in harmonischen Einklang komme, empfinde ich dies als Erfolg. Erfolg bedeutet für mich jedoch auch, alles so gut wie möglich zu bewältigen, also aus jeder Anforderung, die im Laufe eines Tages auf mich zukommt, das Bestmögliche zu erlangen. Erfolg ist ebenso die Erziehung meiner Kinder, da ich alleinerziehend bin. Ich möchte den Kindern moralische Werte vermitteln und „nebenbei" ja auch noch einem recht zeitintensiven Beruf nachgehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ziele zu haben, die sich im Einklang mit den Bedürfnissen aller Beteiligten befinden, sei es mit denen eines einzelnen Mitbewohners eines neuzugestaltenden Waldviertler Dorfes, sei es der Einklang mit dem Ortsbild selbst, unter Berücksichtigung aller Umweltaspekte oder die Wahrung althergebrachter baulicher Traditionen. Diese Ziele durch konsequentes Arbeiten zu verfolgen und dabei alle Mitwirkenden zu begeistern und sich selbst für eine Idee völlig begeistern zu können, um dieses Engagement auch auf andere zu übertragen. Ich möchte mit allen Mitwirkenden eine Vertrauensbasis schaffen und ein optimales Teamwork ermöglichen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind für mich Schritte zur Erkenntnis, Zwischenstationen zum Erfolg, aus denen man viel Positives herausholen kann. Bei Rückschlägen ist es auch wichtig, eigene Kräfte zu mobilisieren, um negative Phasen zu überdauern. Letztlich gilt jedoch die Devise, bei Rückschlägen den Emotionen keinen allzugroßen Spielraum zu gewähren. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß mit Kommunikationsbereitschaft, gesundem Urteilsvermögen und Kreativität ans Werk gehen. Ehrlichkeit zu sich selbst, die auch die Fähigkeit, eigene Fehler betrachten zu können, beinhaltet, ist ebenfalls ausschlaggebend. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung schätze ich von Menschen mit Urteilsvermögen und fachlicher Kompetenz. **Welchen Stellenwert nehmen Beruf und Freizeit ein?** Mein Beruf ist zugleich auch mein Hobby.

✱ Klement Herbert Ing.



● Steckbrief

Beruf: Exportkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klement Consult Messem., 3761 Messem, Kaidling 92. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Markus (1973). Schöpferische Akte: Handbuch über Unternehmensgründungen in Österreich für Tschechen, Handbuch über Tschechien (CD-ROM). Mitgliedschaften: Vorstand der Österreichisch-Tschechischen Gesellschaft, Präsidium des Evidenzbüros für Außenhandelsgeschäfte, Wirtschaftsbund Wien und Niederösterreich, Lions Club Horn. Hobbies: Geschäft, Lesen von Fachbüchern, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? HTL-Elektrotechnik (bis 1958), anschließend kurz bei Onkel in Elektroinstallationsunternehmen beschäftigt, 1959 Bundesheer, 1960 zu Honeywell (Meß- und Regeltechnik für Industrieanlagen und Haustechnik-Steuerungen). In dieser Zeit bereits erste Osteuropa-Erfahrungen, 1964 als Haustechniker ins neue Hotel Intercontinental und nach zwei Jahren Wechsel in den Vertrieb (Ing. Kramer Elektrogroßhandel). 1968 Firmengründung der Österreichischen Tochterfirma von Pilz GmbH (Industrieschaltgeräte) als Geschäftsfüh-

rer und Prokurist zuständig für Österreich, Osteuropa und Rußland. Nach dem Tod des Firmeninhabers 1974/75 Wechsel zu AEG als Osteuropa-Repräsentant, Direktor und Handlungsbevollmächtigter bis 1995. 1995 Schritt in die Selbständigkeit, Firmengründung in Brünn und Bratislava. Heute liegt der Schwerpunkt der Tätigkeit im Bereich regionale Wirtschaftsberatung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein erreichtes Ziel, seine Ziele konsequent zu erreichen versuchen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Sicher, wenn ich bedenke, daß ich das von der untersten Ebene erreicht habe. Sonst würden auch nicht soviele zu mir kommen, die ich berate. Dazu spielen natürlich auch meine Referenzen eine Rolle. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** In den Jobs, in denen ich tätig war, denke ich doch, daß ich immer ernst genommen wurde. Mein Erfolg war neben dem Umsatz aber auch, daß ich anständig war. Wäre ich das nicht gewesen, hätte man mich in meiner Position (z.B. bei AEG) schnell fallen lassen. Ich bin seit 33 Jahren verheiratet, habe einen 25 jährigen Sohn, mit dem ich ein gutes Verhältnis habe. Ich kann also sagen, ich habe einen Sohn gezeugt, ein Haus gebaut und einen Baum gepflanzt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren drei wesentliche Entscheidungen: erstens bei der Wahl meiner Frau, als ich mit 24 Jahren bei Intercont kündigte um in den Verkauf zu gehen (weil ich dabei kreativer sein konnte) und zuletzt als ich mit 28 Jahren ja zu Pilz sagte, um dort Geschäftsführer zu werden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor allem meine Teamfähigkeit, mich mit verschiedenen Personen zu vernetzen und Synergien herzustellen, denn allein kann man nicht alles machen. Ich bin auch ein positiver Mensch, habe eine innere Triebfeder und überlege mir immer Strategien.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Um mit Menschen richtig umgehen zu können habe ich diverse Kurse (Verkaufstechnik, Rhetorik, usw.) gemacht, denn es ist wichtig nicht nur ein Partner zu sein, sondern auch das Vertrauen langfristig zu erhalten. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Eigentlich nicht. Bei AEG hatte ich Erfolg und ich schaffte es als Quereinsteiger bis zum Handlungsbevollmächtigten Direktor für Osteuropa. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau stand immer hinter mir und hat mir sehr geholfen. Ohne ein gutes privates Umfeld hätte ich keinen Rückhalt.

Welche Rolle spielen Mitarbeiter? Bei ihnen war ich beliebt aber auch gefürchtet. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlichen Qualifikationen (aber nicht nach Zeugnissen) und ich muß im Gespräch merken, daß die Chemie stimmt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lasse sie an den Erfolgen teilhaben. **Welche Rolle spielen Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen deprimieren mich, steigern mich aber wieder zu Höchstform. **Ihre Ziele?** Was ich wollte habe ich erreicht. Jetzt wünsche ich mir nur noch, daß ich bis 2005 - jedenfalls bis zur EU Osterweiterung mit meinem Beitrag helfen kann, die Regionen nördliches Niederösterreich, Südmähren und Westslowakei wirtschaftlich näher zubringen. Hier gilt es vor allem die Grenzen im Kopf abzubauen.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Selten. Mehr von tschechischer Seite - in Form von Medaillen für wirtschaftlicher Zusammenarbeit - als hier. In Österreich bekomme ich aber auch positive Medienberichte, obwohl mein Job nicht so publikumswirksam ist. **Ihr Lebensmotto?** Think positive. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg kann man nur erreichen, wenn man ihn konsequent verfolgt. Natürlich gehört auch die nötige Ausbildung dazu - von nix kommt nix. Dazu habe ich mir einen Satz von Christian Morgenstern gemerkt: „Wer das Ziel nicht kennt, kann den Weg nicht finden". **Ihre Vorbilder?** Gute Manager gibt es nur wenige. Ich bewundere Hannes Androsch (den ich persönlich kenne), weil er trotz vieler Tiefgänge etwas geschafft hat.

✱ Klima Gabriele

fundierte Ausbildung, gepaart mit dem Sammeln von Erfahrungen

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Friseur für die ganze Familie., 1120 Wien, Schallerg. 27. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Andreas (1974). Eltern: Friedrich und Edeltraud. Hobbies: Beruf und das Faulenzen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Friseurlehre in einem großen namhaften Friseursalon, machte 1973 die Gesellenprüfung und 1990 die Meisterprüfung. 1991 wagte ich aus der Motivation,meine Ideen verwirklichen zu können, den Schritt in die Selbständigkeit. Ich kaufte im 12. Bezirk einen Friseursalon, gestaltete diesen nach meinen Vorstellungen entsprechend und führe ihn bis dato mit einer Mitarbeiterin als „Ihr Friseur für die ganze Familie". Ebenso biete ich einen Kosmetiksalon, ein Nagelstudio und Harzen an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Manche meiner Kunden betreue ich seit 25 Jahren in einigen Generationen, was ein hohes Maß an Selbstvertrauen vermittelt und mit Disziplin, Fleiß und Durchhaltevermögen erzielt wurde. Wichtig im Kundengespräch ist die Beratung. Eine familiäre Atmosphäre schaffe ich mit gutem Service. Außerdem bin ich auf das Erreichte sehr stolz. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Ich möchte meinen Qualitätsstandard halten und konkurrenzfähig bleiben. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich brauche die Bestätigung und schöpfe daraus meine Engerie. Aber auch aus dem Spaß an der Arbeit sowie aus der Fähigkeit, abschalten zu können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Handeln liegen in einer fundierten Ausbildung, gepaart mit dem Sammeln von Erfahrungen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich analysiere die Ursachen und lerne für die

Copyrighted material

Zukunft. **Leben Sie nach einem Motto?** Das Leben ist schön, und ich nehme es, wie es kommt.

✱ Klinger Eva Maria Dr.

● Steckbrief

Beruf: TV-Journalistin. Tätig bei: ORF., 1036 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1944. Kinder: Christoph (1972). Hobbies: Tennis, Kochen und Lesen.

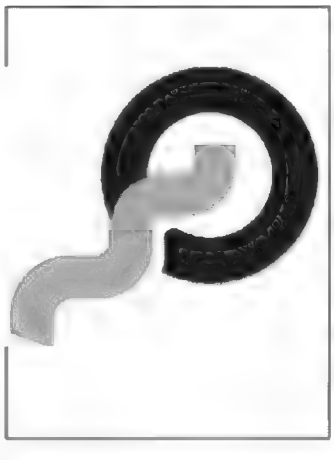
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1967 gewann ich den Wettbewerb für TV-Sprecherinnen. 1970 schloß ich als Werkstudentin das Studium für Theaterwissenschaften und Germanistik ab und wollte Theaterkritikerin werden. Vorerst war ich als ORF-TV-Moderatorin und Ansagerin tätig und im Hörfunk in Mittagssendungen. In den 80er Jahren wechselte ich zum Journalismus, was mir viele nicht zutrauten. In die Kulturredaktion des ORF stieg ich 1984 ein. Ich war mit Kulturberichten für diverse Journale befaßt. 1992 wurde ich in die Kultur-Fernsehredaktion geholt, und mir wurde die Aufgabe der Moderation übergeben. Damals moderierte ich die Sendung „Achtung Kultur" (später K1). Ich arbeite weiterhin als Journalistin in der Kulturredaktion, für „Zeit im Bild" und für die aktuelle Berichterstattung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn man ein Ziel erreicht, das man sich gesteckt hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Keine Ahnung. Ich sehe mich als selbständig und als eine Frau, die ihren Weg alleine, ohne irgendeine Unterstützung geht. Meinen Erfolg sehe ich in meiner Arbeit, die ich besonders gut bewältige. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, vom Fernsehen zum Radio zu wechseln, war wohl eine der wichtigsten und erfolgreichsten. Ich habe dadurch mein Arbeitsgebiet vertieft und viel gelernt. Es war aber auch wichtig, wieder zum Fernsehen zurückzugehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Frau sollte man sich für keinen Job bewerben, den man auch nicht beherrscht. Das Moderieren kann man zwar lernen, ist aber eher eine Begabung. Wenn man fürs Fernsehen arbeitet, muß man sprechen können und entsprechend aussehen. Bei Männern ist man viel großmütiger. Manche sehen eher dick und alt aus. Eine dicke Frau würde man nicht vor die Kamera setzen. Ich habe jahrelang Moderatorinnen ausgesucht. Viele, die heute im Fernsehen sind, wurden von mir entdeckt. Für den Journalismus braucht man ein wenig Neugierde. Ich selbst möchte die Zuschauer gerne auf etwas hinweisen, was sie selbst nicht gleich gesehen hätten. **Was konnten Sie durch Ihre Tätigkeit bewegen?** Bringen wir etwas über eine Theaterproduktion , die erfolgreich war, haben wir zu diesem Erfolg beigetragen, eben weil wir darüber berichteten. Zeitungen und Mundpropaganda sind natürlich auch Faktoren. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Der Weg in Richtung Kultur war mir von Anfang an vorgezeichnet, die wirkliche Karriereplanung begann jedoch erst ziemlich spät. Ich wäre gerne etwas mehr in Richtung Management gegangen. **Wie werden Sie von Familie und Freunden gesehen?** Wahrscheinlich hat man nur Freunde, die einen schätzen. Deshalb ist das Feedback auch eher positiv. Meine Freunde halten mich für sehr erfolgreich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Mich hat leider die Familie meist ausgelacht und in meiner Tätigkeit eingeschränkt. Aus Rücksicht der Familie gegenüber konnte ich einiges nicht wahrnehmen. Als alleinerziehende Mutter hatte ich immer ein schlechtes Gewissen, wenn ich nicht bei meinem Sohn war. Für eine Karriere-Frau ist die Familie oft eine Belastung. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen und Mißerfolge passieren immer wieder. Ich versuche daraus zu lernen und zu ergründen, warum wer etwas falsch gemacht hat. Zuerst analysiere ich das Problem, um künftig den gleichen Fehler nicht mehr zu begehen. Auch sehe ich vorerst den Fehler bei mir. Einmal galt eine Opernball-Reportage von mir als Mißerfolg. Damals waren die Umstände sehr widrig, aber ich habe ebenfalls daraus gelernt. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich, wenn ich mit mir selbst ins Reine komme und den Stand der Welt als harmonisch betrachte. Ich versuche Konflikte immer sofort zu lösen, um den Kopf wieder frei zu bekommen. Ich beziehe auch Kraft aus mindestens fünf Stunden Schlaf, der sportlichen Aktivität (zwei Stunden Tennis) und aus der nicht-beruflichen Auseinandersetzung mit Kunst. **Welche Ziele wollen Sie noch erreichen?** Da die Zukunft immer kürzer wird, wird auch die Planung weniger wichtig. Ich glaube mich in meinem letzten Berufsabschnitt zu befinden und sollte mir vielleicht Gedanken über die Zeit nach dem 60er machen. Diese Zeit muß ich erst planen - sie wird sicherlich kreativ sein. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Im Beruflichen kommt Anerkennung durch das Feedback der Öffentlichkeit. Die Quoten - ich bin der Meinung, der Quotendruck besteht zurecht - zeigen mir diese Anerkennung. Auch über Kollegenmeinungen freue ich mich. **Leben Sie nach einem Motto, oder haben Sie ein Vorbild?** Man beobachtet natürlich Frauen anderer Fernsehstationen, aber Vorbilder gibt es für mich eigentlich keine. Mein Lebensmotto lautet: Morgen ist ein neuer Tag!

✱ Klug Hannelore



● Steckbrief

Beruf: Sekretärin, Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Klug & Partner Werbeagentur GmbH., 1070 Wien, Zollerg. 5/5. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1949, Leoben. Kinder: Michael (1969). Eltern: Ingeborg und Johannes. Hobbies: Reisen, Lesen, Laufen, gesundes Leben.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Schule arbeitete ich in der Sparkasse Leoben, heiratete und bekam bereits mit 20 Jahren meinen Sohn. Nach meiner Übersiedelung nach Wien wurde alles anders. Das Leben in der Großstadt prägte mich, ich sah viele Möglichkeiten - auch für eine Frau im Beruf. Ich begann meine Karriere in einem pharmazeutischen Unternehmen, wo ich von der Sekretärin über die Außendienstleistung zur Produktmanagerin aufstieg. Ich absolvierte den Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. In dieser Zeit hat sich mein Interesse für Kommunikation herauskristallisiert und es reifte der Wunsch, mich selbständig zu machen. Bei einem Vortrag über „Kreativität in der Pharmawerbung", denich auf Einladung von Herrn Prof. Schweiger für Studenten des Lehrganges an der Wirtschaftsuniversität hielt, sprach mich eine Hörerin an und sagte, daß sie sich mit mir treffen wollte - sie wurde meine erste Kundin. Ich gründete die Firma mit meinem Partner, von dem ich mich dann aber - zuerst persönlich und später auch geschäftlich - getrennt habe. Jetzt führe ich die Firma allein; mein heutiger Schwerpunkt ist Gesundheit und Pharmazeutische Produkte. Ich habe mir jetzt zum Ziel gesetzt, die Firma nicht mehr weiter auszubauen, um mir den für meine Lebensqualität wichtigen Freiraum zu erhalten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Neugierde, Konsequenz, Spaß an der Arbeit und Kontakte mit Menschen. Ich handle nach dem Motto: „Don´t burn the bridge behind you", und kann immer dorthin zurückkommen, wo ich schon einmal war, zum Beispiel zu meiner früheren Firma, ohne mir irgendwelche Gedanken zu machen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Glücklich zu sein. **Und wann sind Sie glücklich?** Wenn ich eine gute Beziehung habe, wenn ich mich mit meinem Sohn gut verstehe und wenn mir die Arbeit Spaß macht. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Das war zum Beispiel die Trennung von meinem Partner. Solche Phasen haben auch etwas Positives an sich, weil man daraus lernen kann. **Wie drückt sich das aus?** Bei meinem jetzigen Partner bin ich sehr glücklich und versuche Fehler, die ich in meiner früheren Beziehung begangen habe, nicht zu wiederholen. Mein Unternehmen führe ich jetzt nach dem Ausscheiden meines Partners allein, ich habe umstrukturiert und Fixkosten reduziert. Keine Schulden zu haben gibt mir das Gefühl von Freiheit und Unabhängigkeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Yoga. Ich mache jeden Montag drei Stunden Yoga, das ist meine Therapie für Körper, Geist und Seele. **Ihre Lebensphilosophie?** Immer offen für Neues bleiben.

✶ Klute Felizitas

● Steckbrief

Beruf: Galeriebesitzerin und diplomierte Sozialpädagogin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Glasgalerie Klute., 1010 Wien, Franziskanerpl. 6. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1954, Duisburg/BRD. Familienstand:

Verheiratet mit Rudolf Schneeberger. Eltern: Felix und Katharina Klute. Schöpferische Akte: Ausstellungen im In- und Ausland, diverse Kunstmessen in Venedig, Straßburg, Frankreich und in verschiedenen Schlössern. Hobbies: Tennis, Wandern, Theater, Kultur, Lesen und Reisen.

● Karriere

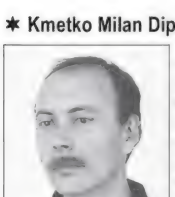
Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Tapezierer, meine Mutter Näherin - die kreative Ader beider hat mich sehr geprägt. Ich bin sozusagen mit unserem Geschäft aufgewachsen, was mir bei meiner jetzigen Tätigkeit zugute kam. Mein Vater war 10 Jahre lang krank und ist früh gestorben. Das war der Beweggrund, einen Beruf zu lernen, bei dem ich Menschen helfen kann. Ich absolvierte die Sozialpädagogische Akademie in Bonn und arbeitete danach als Heimerzieherin. Nachdem ich meinen Mann kennengelernt habe, der Wiener ist, verließ ich Deutschland und kam nach Wien. Mein Wunsch war die Gründung einer Galerie in der Stadt. Zufällig stießen wir auf jenes Haus, welches vom Maler Leherb revitalisiert wurde. Er unterstützte uns und ich verdanke ihm, daß es seit 1980 hier die Galerie gibt. Zuerst verkaufte ich die Arbeiten meines Bruders Lothar (Bildhauer und Kunstschmied). Aufgrund meines Interesses an Glas und meines zweiten Bruders, der Glasdesigner ist, liegt heute unser Schwerpunkt bei Glas. Wir haben bereits 200 Künstler aus allen Ländern vorgestellt. Mein Mann ist für den Einkauf zuständig und ich betreue die Galerie. Zwischenzeitlich absolvierte ich Ausbildungen zur Shiatsu-Masseurin, zur Reiki-Meisterin und in der Bachblütentherapie. 1995 gründete ich das Institut für Energetisierung und Persönlichkeitsentwicklung. Ich versuche weiterhin, den Menschen zu helfen und erziele dabei oft Erfolge. Dies sind besondere Behandlungen, wobei Reiki die Basis darstellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich möchte mit mir selbst zufrieden sein und Menschen Freude bereiten. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich in jedem den Menschen sehen kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man braucht mehrere Standbeine, Überzeugungskraft und die persönliche Anwesenheit im Geschäft. Ich bin für meine Kunden Bezugsperson, da sie bei mir nicht nur einkaufen oder sich behandeln lassen, sondern auch einfach nur zum Plaudern kommen. Ich verkaufe niemals auf Druck und denke nicht in erster Linie an Geld. Wichtig ist, daß sich der Kunde wohlfühlt, denn dann kommt er wieder und kauft, was mich wiederum mit Freude erfüllt. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Eine menschliche Enttäuschung. Werde ich enttäuscht, löse ich mich von diesem Menschen und trete sicherlich nie wieder in geschäftliche Verbindung mit ihm, auch wenn dies für mich lukrativ wäre. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich widme mich sofort einem Problem und

löse es auf ehrliche Art und Weise, denn man muß jedem Menschen und jedem Problem ins Gesicht sehen können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Universum. **Wie lautet Ihre Lebensphilosophie?** Ich verschiebe nichts auf morgen und versuche, niemandem weh zu tun. Ich bin dann glücklich, wenn ich das Gefühl habe, jemandem geholfen zu haben.

✱ Kmetko Milan Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Elektro Centrum., 1190 Wien, Leidesdorfg. 23. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1960, Slowakei. Familienstand: Verheiratet mit Dana, geb. Teresova. Kinder: Milan und Thomas. Eltern: Maria und Pawel. Hobbies: Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Es begann mit neun Jahren Volksschule in der Slowakei. Mein elektrotechnisches Interesse wurde schon zu dieser Zeit geweckt. Danach ein Jahr Berufsschule für Elektrotechnik und vier Jahre Oberschule, Matura 1979. In Bratislava ging ich dann sechs Jahre zur Uni mit Abschluß Staatsexamen/Dipl.-Ing.. Für zwei Jahre war ich dann Techniker beim Slowakischen Rundfunk und 1991 ging ich mit meiner Familie nach Österreich. Ich begann bei einer elektrotechnischen Servicefirma im Burgenland, war dort zwei Jahre und danach weitere zwei Jahre bei einer Firma in Wien tätig. Im März 1996 machte ich mich selbständig, mietete im 5. Bezirk ein Lokal und begann gemeinsam mit meiner Frau das Lokal zu renovieren. Doch schon nach fünf Monaten fand ich ein günstigeres Kellerlokal, mein heutiges Geschäft im 19. Bezirk. Ich arbeite allein, repariere TV, Video, Satellitenempfangsanlagen und montiere auch neue SAT-Anlagen. Für Stammkunden repariere ich auch Haushaltsgeräte. Ich fühle mich für elektrotechnische Probleme aller Art verantwortlich. Zu meinen Kunden gehören Firmen genauso wie Privathaushalte.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich keine Angst vor der Arbeit habe. Je schwieriger umso lieber. **Ihr Erfolgsrezept?** Gute Ausbildung, immer weiterlernen und gern arbeiten. **Hatten Sie ein Vorbild?** Herrn Nemeth aus der Slowakei, er war Autodidakt und hat elektrotechnisch viel gebastelt, bei ihm lernte ich viel. Damals war ich zwischen zehn und 15 Jahre alt. **Kennen Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja sicher, das erste Lokal. Ich habe es schnell erkannt und sofort geändert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als erfolgreich. Freunde meinen, daß man von mir alles haben kann. Meine Frau ist sehr am Geschäft interessiert. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja. Anerkennung ist sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und der Liebe zu technischen Problemen. **Ihr Ziel?** Ein normales, sicheres Leben. **Ein Tip für Erfolg?** Gute Ausbildung und viel Interesse. Psychologisch richtige Behandlung der Kunden.

✱ Knapp Karl Ing.

.... aber auch Interesse an allem was ich tue, Offenheit, Risikobereitschaft, und .....

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Leiter d. Infrastruktur. Tätig bei: ÖBB., 1010 Wien, Elisabethstr. 18. Familienstand: Verheiratet mit Barbara, geb. Schönhacker. Kinder: Sabine und Doris. Eltern: Karl und Paula. Hobbies: Aktiv bei der Freiwilligen Feuerwehr (Stellvertretender Kommandant von Haitzendorf, Bezirksausbildner der Feuerwehr im Bezirksführungsstab), Umweltanliegen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL für Tiefbau trat ich bei der ÖBB ein. Zunächst im Einschulungsprogramm, anschließend trat ich im vier bis fünf Jahresrytmus einige Dienststellenwechsel innerhalb der Firma an, was mir neue Gesichtspunkte und Vorgesetzte kennenzulernen ermöglichte und Veränderungen der Tätigkeiten und Aufgaben mit sich brachte. Das war für mich sehr wichtig, um das Unternehmen kennenzulernen. Nach zehn Jahren in den Außendienststellen wechselte ich in die Direktion und koordinierte die Außendienststellen der jeweiligen Aufgabenbereiche. Seit 1996 bin ich Leiter der Infrastruktur, Planung und Engineering. 1990 absolvierte ich den Hochschullehrgang für Versicherungstechnik und legte die Konzessionsprüfung ab. 1995 eröffneten wir das technische Büro. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Inhaber des technischen Büros - Ingenieurbüro für Kulturtechnik, Brandschutz, Sicherheitstechnik.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich mit Freude meine Arbeiten machen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe eine entsprechende Position erreicht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sozusagen am Bahnhof aufgewachsen, da mein Vater Bahnhofsvorstand war. Es war für mich klar, daß ich auch zur ÖBB gehe. Ich hatte klare Zielsetzungen in finanzieller Hinsicht, nicht jedoch was die Tätigkeit anbetraf. Die technische Richtung entspricht meinen Fähigkeiten - analytisches, technisches Denken war nie schwierig für mich. Wichtig sind auch Lernbereitschaft, Neugierde, offen zu sein für Neues und die Fähigkeit zu besitzen, sich von Altem lösen zu können. Fachliches Können ist die Grundbasis, großer Zeiteinsatz, Durch-

stehvermögen, Kanalisierung der Arbeitsintensität, um nicht auszubrennen, ständige Weiterbildung sowie Freude an der Arbeit. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ja, die Akzeptanz des Berufes durch meine Frau - sie ist der Ruhepol in unserem harmonischen Familienleben und dort tanke ich Kraft. **Erfahren Sie Anerkennung?** Vom Unternehmen und von meiner Familie. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn etwas nicht so funktioniert wie ich es mir vorgestellt habe, analysiere ich die Situation, schaue was mein Anteil ist, wieweit sie veränderbar ist, akzeptiere die Situation und schließe sie relativ schnell ab. **Ihr Erfolgsrezept?** Interesse an allem was ich tue, Offenheit, Risikobereitschaft, Setzen von erreichbaren Zielen und konsequentes Arbeiten. **Wieweit spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Sie sind wichtig, wobei von meiner Seite her Menschenkenntnis, Führungsqualtiät und Einfühlungsvermögen nötig sind. Dabei muß man immer differenzieren, denn Mitarbeiter müssen verschieden behandelt werden. Ich versetze mich immer sowohl in die Position des Mitarbeiters, als auch in die des Vorgesetzten und entscheide dann, wie ich mich verhalte. **Ihr Rat für andere?** Gute Ausbildung, ständige Weiterbildung - sich nicht gleich spezialisieren, sondern verschiedenes kennenlernen, denn nur eine breite Basis ermöglicht den offenen Blick.

✱ Knaus Renate Mag.

● Steckbrief

Beruf: AHS-Lehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: BG und wirtsch. kundliches Bundesrealgymnasium., 1180 Wien, Haizingerg. 37. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1950, Leoben. Familienstand: Verheiratet mit Mag.Helmut. Kinder: Johanna. Mitgliedschaften: BSA. Hobbies: Kino.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura begann ich zu studieren, zuerst in Graz und dann in Wien. Im Frühjahr 1974 schloß ich mein Lehramtstudium ab und begann sofort als Lehrerin am Gymnasium. Seit 1992 bin ich Direktorin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist die Erreichung eines persönlich gesetzten Zieles. Ich bin von meinen Eltern überhaupt nicht mit fraulichen Verhaltensklischees erzogen worden - Ausbildung wurde groß geschrieben. Das Lebensziel meiner Eltern bestand darin, für mich gute Bedingungen zu schaffen. Lernerfolge, die ich immer hatte, wurden von meinen Eltern sehr bewundert. Leistung wurde aber auch zu Hause eingefordert. Wo immer Anteilnahme genommen wird, geht es Kindern besser. Zielorientiertheit, Aufgabenstellungen möglichst gut zu erledigen. Konsequenz und Beharrlichkeit. Wertschätzung der Schüler und der idealistische Anspruch der Bildungs- und Wissensvermittlung. Man braucht sehr viel Geduld und einen realistischen Blick, wie sich die Gesellschaft und die Kinder verändern. **Inwieweit spielt die Familie eine Rolle?** Mir ist vor Allem wichtig, daß meine Tochter durch meine berufliche Mehrbelastung nicht zu kurz kommt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja schon. Ich komme aus einer Arbeiterfamilie. Verglichen mit Biografien anderer Menschen, die aus einem anderen Umfeld kamen, habe ich viel erreicht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich stecke mir keine Ziele, die ich nicht erreichen kann und somit stellen sich Rückschläge gar nicht ein. Ich bin sehr realistisch in der Einschätzung meiner Fähigkeiten - bin aber allem Neuem aufgeschlossen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist für mich die Lösung von Problemen, die sich immer wieder stellen. Kreativität ist notwendig - wie kann ich Leute motivieren oder Kommunikation herstellen. Ich bin während des Schulbetriebes für alle jederzeit erreichbar, analysiere die Situation und setze Prioritäten. Ich führe die Schule teamorientiert, nicht autoritär, und gebe den Mitarbeitern den notwendigen Freiraum. **Ihre Ziele?** Die Renovierung und der Umbau der Schule.

✱ Knie Louis

● Steckbrief

Beruf: Artist. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Österreichischer National Zirkus., 2115 Merkersdorf 52, Winterquartier: Schloß Hof. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1951, Bern. Familienstand: Germaine, geb. Theron. Kinder: Louis (1974). Eltern: Rolf und Tina. Besondere Vorfahren: Großvater Friedrich, er gründete 1919 den Circus Knie. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab dem 5. Lebensjahr Auftritte im Familienzirkus mit Elefanten bzw. Vorführung einer Ponynummer. Während der Primärschulzeit hielt ich mich bei einem Onkel in Rapperswill bei Zürich auf, dem Wintequartier und Zoo des Zirkus. Ich besuchte 3 Jahre die Sekundärschule und 1 Jahr die Handelsschule in Montreaux. Während der Ferien reiste ich mit dem Zirkus und arbeitete mit den Elefanten. Ab 1967 konnte ich dann ständig beim Zirkus bleiben und ging mit einer Elefantennummer und einer mit exotischen Tieren auf Tournee. Meine Ausbildung machte ich teils bei meinem Vater, teils bei namhaften Tiertrainern wie Gillbert Houcke. 16 Jahre führte ich eine Raubtiernummer mit 11 Tigern vor. Danach wechselte ich in die Geschäftsleitung, wobei mein Aufgabenbereich in der technischen Leitung und im Bereich Tiere lag. 1993 erwarb ich den Österreichischen National Zirkus Jacoby-Althoff, wobei für mich wichtig war, den Namen des Zirkus und die Tournee zu bekommen. Es war ein guter Schritt, den ich nicht bereue. Trotz der enormen Investitionen, die notwendig waren und noch sind.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn ich aus der Reaktion des Publikums schließen kann, daß meine eigene oder die Vorstellung meiner Artisten gut ankommt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Immer am Boden der Realität bleiben und bei Erfolg nicht hochmütig werden. Ich bin nicht eingebildet, kümmere mich gut um meine

Copyrighted material

Leute. Es ist wichtig so zu bleiben wie man ist, auch als Direktor eines Zirkus. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer eine besondere Beziehung zu Tieren und es macht mir Freude mit ihnen zu arbeiten. Ein wichtiger Punkt ist der Besuch von Festivals und Vorstellungen, das frühzeitige Abschließen von Verträgen, denn gute Nummern sind weltweit gefragt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf das, was ich in den letzten 4 1/2 Jahren geschafft habe. Die neuen Tiergehege, neue moderne Zirkuswägen und vor allem die neue Art der Zirkusdarbietungen und der Atmosphäre. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, es gab innerhalb des Familienzirkus Probleme, speziell mit meinem autoritären Onkel, so daß ich die Konsequenzen zog und mich selbständig machte. Es tut jedoch weh, wenn man nicht mehr dazugehört. Ich habe viele Jahre den Zirkus Knie mitaufgebaut. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater als Kaufmann und Diplomat. Meinen Onkel als Techniker und artistischen Künstler. **Wie sind Ihre Ziele?** Mein größter Wunsch ist, daß dieser Zirkus in Österreich so ein Begriff wird, wie der Zirkus Knie in der Schweiz. Die Leute überzeugen, daß die Tiere mit viel Liebe dressiert, nicht vermenschlicht aber tiergerecht gehalten werden.

✶ Knoll Gertraud Mag.

● Steckbrief

Beruf: Evang. Superindendentin AB. Funktion: Superindendentin AB Tätig bei: Evang. Superindendent AB, Burgenland., 7000 Eisenstadt, Bergstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1958, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Otmar, Pfarrer im Schuldienst. Kinder: Esther (1991), Eleni (1993) und Levi (1997). Hobbies: Skifahren und das Anlegen von Familien-Fotoalben.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volksschule besuchte ich das Gymnasium in Linz, studierte danach Theologie in Wien und war Assistentin am Institut für Syst. Theologie an der Universität Wien (Systematische Theologie). Mein erstes Pfarramt war jenes in Weppersdorf. Im April 1994 wurde ich zur Superindendentin gewählt und ich trat mein Amt im Oktober des gleichen Jahres an. Im März 1998 war ich Kandidatin für die Bundespräsidentenwahl.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mein zentrales Anliegen ist das Reflektieren der Gegenwart im theologischen Bereich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Sprachbegabung, der Umgang mit dem Wort und somit meine Kommunikationsfähigkeit. Ich lebe mit unglaublicher Konsequenz, aber die Arbeit selbst muß Freude und Spaß bereiten, dadurch wandeln sich eventuelle Schwächen in Pflichtbewußtsein und ermöglichen mir, über meine Grenzen hinaus zu gehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn auch atypisch. Meine Eigendefinition lautet: Ich muß mit Wehmut lernen Schwerpunkte zu setzen und auf mich selbst zu hören!

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Sie machen menschlich und spielen eine große Rolle. Niederlagen sind unverzichtbar und stellen ein wesentliches Potential zur Schärfung der eigenen Sinne dar. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern und der Familie eingeschätzt?** Meine Familie schätzt meinen Humnor. Bei heiteren Erzählungen kann ich lachen, bis mir die Tränen kommen. Beruflich anerkennt man mich als menschlich-angenehme Chefin. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Als atypische Führungspersönlichkeit aus der Mittelschicht gehe ich nicht nach Planung vor, sondern mit Bodenhaftung. Ich lebe die theologische Kommunikation sehr teamorientiert mit der Freude, die Talente anderer einzusetzen. **Haben Sie Vorbilder?** Alle Menschen, die andere motivieren und ihre Talente wie ein Dirigent einsetzen können, der sein Orchester zum optimalen Zusammenspielt führt, wie beispielsweise Heinz Böhm, den ich sehr bewundere. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich erlebe sie täglich immer wieder. Positives Feedback ist eine wichtige Quelle der Freude. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Meine Spiritualität ist eine wesentliche Quelle sowie die heilsame Rückmeldung an die Wurzeln durch meine Familie. **Haben Sie eine persönliche Zielsetzung?** Mir immer selbst treu zu bleiben und keinen Kniefall vor anderen zu machen. Niemals gegen meine Überzeugung handeln oder einen Beruf ausüben, der mir zuwider ist. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** In der Gegenwart zu leben und das Beste aus seinen Talenten zu machen. Nein-Sagen zu können ist auch wichtig. Keine Erfolgsschienen betreten, sondern sich die Dimension der Freiheit bewahren und sich überraschen lassen. Die Bälle sollte man aufnehmen, die einem zugespielt werden. **Leben Sie nach einem Motto?** Meinen Kindern das Leitbild zu geben, in ihrer Weltbezogenheit zu der eigenen evangelisch-christlichen Überzeugung zu stehen. Die Barmherzigkeit und Notwendigkeit der Vergebung sollte man erfahren. Eine Bergpredigt sagt: „Wer viel liebt, dem muß auch viel vergeben werden!"

✶ Knotzer Roman Mag.

UNITED DISTILLERS

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: United Distillers Austria GmbH., 1010 Wien,

Copyrighted material

Stephansplatz 10. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1961, Bad Sauerbrunn. Familienstand: Doris. Kinder: Benedikt und Moritz. Eltern: Hermann und Margit. Hobbies: Ausgleichende Gartenarbeit, gemeinsame Freizeitbetätigung mit der Familie.

● Karriere

Was waren für Sie, die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1988 Studium der Betriebswirtschaft an der WU Wien, Magister, 1988 Gebietsleiter der Firma Hofer KG, 1991 Verkaufsleiter der Weinkellerei Burgenland, 1995 Verkaufsleiter der United Destillers Austria GmbH und seit 1996 Geschäftsführer dieser.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Besteht aus mehreren Komponenten wie z.B. Geld und Macht. Für mich im Besonderen ist es aber Zufriedenheit und kontinuierliche Weiterentwicklung. Zufriedenheit darf aber nicht bedeuten, sich zurückzulehnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich momemtan zufrieden bin, muß ich im Sinne oben genannter Definition erfolgreich sein. **Was genau macht Ihren Erfolg aus?** In meiner Position bin ich auf meine Mitarbeiter angewiesen, daher beruht mein Erfolg auf der Art meiner Mitarbeiterführung wie z.B. das Eingehen auf persönliche Bedürfnisse der Mitarbeiter und auf das Reagieren von verschiedenen von außen einwirkenden Ursachen (d.h., kurz und mittelfristige Ziele müssen manchmal neu definiert werden, damit man das große Ziel erreichen kann). **Worauf führen Ihre Mitarbeiter Ihren Erfolg zurück?** Menschlichkeit gepaart mit Konsequenz, ich bin ein Mensch, der Vorgaben nicht aus den Augen verliert und Vereinbarungen einhält. **Welche Rolle spielt Ihre Familie für Ihr berufliches Vorwärtskommen?** Die Familie ist für mich der wichtigste Punkt in meinem Leben. Ich bin durch sie tief verwurzelt, sehr bodenständig, sie hilft mir ausgeglichen und gelassen zu sein. Ich versuche, meine Familie auch an meinem Beruf teilhaben zu lassen, sie aber nicht damit zu belasten. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Wenn ich in einen Menschen Zeit und Gefühle investiere und dann enttäuscht werde. Wenn ich Anzeichen einer vorhandenen Problematik aus Eigenschuld nicht erkenne und daher nicht mehr entsprechend reagieren kann. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Zuerst nachdenklich, dann Analyse und Versuch des Lernens, denn erst wenn ein Fehler ein 2. mal passiert ist es schlimm. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Geborgenheit und Ruhe meiner Familie und meines Freundeskreis. **Welche Anerkennung von außen, haben Sie für Ihre Leistungen bekommen?** Achtung, Akzeptanz und Anerkennung meines geschäftlichen und privaten Umfelds. **Welche Vorbilder haben Sie?** Vater und Großvater: als Menschen in Bezug auf Menschlichkeit, Ehrlichkeit und einer stetigen Weiterentwicklung. **Was würden Sie zusammenfassend als Ihr „Rezept" zum Erfolg bezeichnen?** Unbedingt ich selbst zu bleiben, auf keinen Fall jemand anderen zu imitieren, denn jeder Mensch ist ein Original und sollte es auch bleiben. Auf konstruktive Kritik nicht mit Ablehnung und Abwehr zu reagieren, sondern daraus lernen und sich weiterentwickeln, aber trotzdem Rückgrad und Stärke zu zeigen, indem man Konflikten nicht aus dem Wege geht. **Gibt es abschließend noch etwas, was Sie zum Thema Erfolg anmerken wollen?** Man muß im Geschäft selbst das Tempo bestimmen, darf sich nicht vom Job „treiben" lassen, nicht der Job soll etwas aus mir machen, sondern ich etwas aus meinem Job.

✱ Koberger Walter Mag. Hofrat

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Stellvertr. Vorstand. Tätig bei: Bundespolizeidirektion Wien., 1010 Wien, Schottenring 7-9. Hobbies: Eisenbahnen, Technik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Jusstudium, dem Präsenzdienst und dem Gerichtsjahr, trat ich 1968 bei der Polizei ein. 1972 kam ich zur Abteilung I (staatspolizeiliche Abteilung) und bin nun seit 1973 in diesem staatspolizeilichen Büro. Mit der Umbenennung 1990 wurde ich stellvertretender Vorstand des Büros für Personen- und Objektschutz. In dieser Eigenschaft bin ich praktisch bei allen größeren Veranstaltungen dabei und betreue mit meinem Team jährlich rund 220 Staatsbesuche und Großereignisse, wie den Opernball, Kongresse, etc. Dabei bin ich der erste Weisungsgeber vor Ort. Zuletzt war ich für die Sicherheit während des Papstbesuches zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Eine Aufgabe in Vorbereitung und Durchführung so zu lösen, daß weder für Person noch für den Staat Nachteile entstehen, einfach gesagt so, daß nichts passiert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als einen Beamten, der seinen Dienst zur Zufriedenheit des Arbeitsgebers, der Republik, durchführt. Persönliche Gefühle haben im dienstlichen Bereich nichts verloren. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Wenn in Summe nichts passiert, so ist das sicher ein Erfolg, das setzt besonders Zusammenarbeit voraus. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kommunikationsfähigkeit und vor allem der Wille zur Kommunikation. Ich habe nicht nur langjährige Erfahrung, sondern auch den Willen, diese Erfahrung weiterzugeben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die Akzeptanz im gesamten Polizeiapparat. Gegenseitiges, vom Dienstgrad unabhängiges, Vertrauen ist absolute Notwendigkeit in diesem Beruf. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie muß mit dem Beruf einverstanden und flexibel sein, eine familiäre Belastung wäre sehr schlecht. Beruflich arbeiten wir als Team. Ich verkehre mit allen auf gleicher Ebene, motiviere meine Mitarbeiter durch Anerkennung und menschliche Zuwendung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, Orden und Ehrenzeichen der Republik Österreich ebenso, wie ausländischer Staaten anläßlich verschiedener Staatsbesuche. **Kennen Sie Niederlagen?** Natürlich kann nicht alles so ausgehen, wie man es sich wünscht, das liegt an den Strukturen innerhalb des Appara-

Copyrighted material

tes. **Wie gehen Sie damit um?** Persönliche Dinge dürfen nicht in die Arbeit einfließen, Niederlagen muß man einfach wegstecken können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und dem Privatleben. Ich kann einfach abschalten. **Ihre Ziele?** Die Pension zu erleben und diese mit der Familie lange zu genießen. Dienstlich alle Vorkehrungen zur Zufriedenheit des Dienstgebers zu treffen, sodaß es zu keinem Eklat kommt. **Ihr Lebensmotto?** Immer in die Zukunft blicken, die Vergangenheit ist vergangen. **Ihr Erfolgsrezept?** Akzeptanz und Dialog mit allen.

Anmerkung zum Erfolg? Auch die Gesundheit muß, vor allem im Beruf, mitspielen. In so einem Job ist man nicht immer Herr der eigenen Wünsche, der Streß und der Job im allgemeinen sind einfach gesundheitsgefährdend. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man sollte nie auf einem Erfolg sitzenbleiben und sich darauf ausruhen. Erfolg sollte Ansporn sein, es noch besser zu machen.

✱ Koch Max

● Steckbrief

Beruf: Sprecher von SOS-Mitmensch. Funktion: Sprecher. Tätig bei: SOS-Mitmensch., 1070 Wien, Zollerg. 15. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1943, Moskau. Familienstand: Verheiratet mit Mechthild. Kinder: Bernhard (1984). Eltern: Josef und Betty. Hobbies: Tennis, Fußball und Lesen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern waren Antifaschisten, die Österreich verlassen mußten und ich wurde in einer bombardierten Stadt geboren. Nach dem Tod meines Vaters ging meine Mutter mit mir wieder nach Österreich zurück. Meine Mutter war immer für mich da, sorgte für mich, und das wiederum stellte eine positive, emotionale Basis für meinen Lebensweg dar. Meine Schuljahre waren nicht erfolgreich, aber trotzdem schaffte ich eine Mechanikerlehre. Diesen Beruf übte ich niemals aus. Nach dem Bundesheer ging ich mit einer Freundin spontan nach Australien, wo ich drei Jahre lang blieb und Englisch lernte. Das war Überlebenstraining.

Als ich nach Österreich zurückkam, ging ich zur Post. Dann wandte ich mich der Jugendarbeit zu und wurde Heimerzieher für verwahrloste Kinder. Da ich Talent für diese Arbeit hatte, machte ich eine Ausbildung in Psychotherapie. Wesentliche Station meines Lebens war die Teilnahme an den neuen Entwicklungsmodellen, die unter Sozialminister Dallinger ins Leben gerufen wurden. Er betrieb eine experimentielle Arbeitsmarktpolitik, die durch neu gegründete Arbeitsgruppen umgesetzt wurde. Ich wirkte bei der Gruppe mit, die sich mit der Integration von Jugendlichen mit Arbeitsproblemen beschäftigte. Ich entwickelte damals ein Modell, das noch heute verwendet wird. Später führte ich eine Beratungsstelle für drogenabhängige Jugendliche, die im Auftrag des Sozialministers aufgebaut wurde. Damals fielen erstmals Süchtige auf, die Probleme hattn und auch Probleme für die Bevölkerung schafften. Das Modell, welches ich entwickelte, wurde im Volksmund „Ganslwirt" genannt. Bei diesem Projekt haben zum erstmals Sozialtherapeuten und Ärzte zusammengewirkt. Es gibt nach wie vor diesen „Ganslwirt" und dieses Projekt beinhaltet eine Nachtstation, in der man Menschen mit Problemen aufnimmt und betreut. Dieses Modell setzte sich in ganz Österreich durch. Sehr erfolgreich waren wir in jenen Fällen, in welchen wir zu den Orten der jugendlichen Drogenabhängigen gingen, also auf die Straße.

Als Erfolg betrachte ich auch die Zurverfügungstellung einer alten Volksschule, in der ich eine Lernstatt aufbaute und mehrere Kurse und Projekte durchführte. 1992 hat mich der damalige Bürgermeister Dr. Zilk beauftragt, den Wiener Integrationsfonds aufzubauen. Die Grundidee war, den zugewanderten Arbeitsmigranten die Übergangsphase zu erleichtern. Es wurden Sprachkurse abgehalten und Außenstellen gegründet sowie Broschüren herausgegeben. Ich führte diesen Fonds und setzte mich für die politischen Rechte dieser Menschen ein. Auch verlangte ich nach dem Zugang dieser Gesellschaftsschicht zu Kommunalbauten. Als man eine Stadträtin, die der SPÖ angehörte, einsetzte, wurde es für mich unmöglich, meine Ideen umzusetzen, und ich war gezwungen, auszuscheiden. Es folgten einige EU-Projekte, die ich im Auftrag des Berufsförderungsinstitutes entwickelte und betreute, und 1995 ernannte man mich zum Sprecher von SOS-Mitmensch.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Privat ist es eine gut funktionierende Familie, beruflich bin ich stolz, an der Entwicklung diverser Modelle, die auch heute noch bestehen, mitgewirkt zu haben. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, die Sensibilisierung des gesellschaftlichen Klimas zu erreichen und für soziale Minderheiten einzusetzen. Das erfüllt mein Leben und das bezeichne ich als Erfolg.

Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg? Mein Antriebsmotor ist die Neugierde. Es macht mir nichts aus, Nachteile in Kauf zu nehmen, solange ich mir selbst treu bleiben kann. Zu meinem Wohlbefinden und meiner Zufriedenheit tragen meine Freunde bei und die Tatsache, daß ich keine Angst vor Obrigkeiten habe.

Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um? Die hindern mich nicht, weiterzuarbeiten. Von Bedeutung ist, die Ursachen eines Mißerfolges zu analysieren und wenn nötig, Ziele zu korrieren. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, dem Freundeskreis, aus Büchern und Weiterbildung. **Haben Sie ein Motto oder eine Devise?** Es wäre schön, wenn auf meinem Grabstein stehen würde: „Er hat sich doch bemüht!"

✱ Köck Ilse

● Steckbrief

Beruf: Goldschmiedmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ilse Köck Goldschmied., 1060 Wien, Amerlingstr. 19. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1938, Wien. Familienstand: Harald Schöpf. Eltern: Johann und Berta. Hobbies: Reisen, Skifahren, Tennis.

Copyrighted material

Studio für
Goldschmiedekunst

Ilse KÖCK
Goldschmiedemeister

Amerlingstraße 19
1060 Wien
587 03 79

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war Goldschmied und er zwang alle seine Kinder, Goldschmied zu werden. Ich lernte diesen Beruf zuerst gegen meinen Willen, als ich aber noch während der Lehrzeit bei einem Wettbewerb den zweiten Platz errang, änderte sich meine Einstellung. Ich hatte Spaß an meiner Tätigkeit, legte die Meisterprüfung ab, arbeitete zuerst bei meinem Vater und machte mich 1969 selbständig. Ich verkaufte von mir entworfene Stücke, von denen meine Kunden begeistert waren und mich deshalb weiterempfohlen haben. So baute ich meinen Kundenstock auf, der auch Prominente inkludiert. Ich bemühe mich, immer etwas Neues anzubieten. Eine meine letzten Erfindungen sind die Sternzeichenanhänger, die ich selbst entworfen habe und die nur bei mir zu kaufen sind. **Was sind das für Sternzeichenanhänger?** Ich entwarf sie nach einem Buch über die Sterne, in dem tierische Zeichen gezeigt worden sind. Ich setzte das in meiner Kreation um, die zur Zeit sehr erfolgreich verkauft wird.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Einsatz, Ehrlichkeit und Einfühlungsvermögen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist ein Zustand des Wohlgefühls, wenn ich zu mir sagen kann: „Du hast nicht viel dabei verdient, aber du kannst ruhig schlafen, weil du es mit Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit gemacht hast". **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Ich wollte ein Geschäft eröffnen, über welches man spricht, wollte Kunden haben, die mit meinen Modellen zufrieden sind. Ich erreichte alles, was ich wollte, und jetzt möchte ich, daß der Erfolg anhält. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich schiebe sie nicht hinaus, sondern sage mir, daß ich sie lösen muß. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Aussagen meiner Kunden, die mir sehr wichtig sind. Ich brauche die Bestätigung, daß meine Leistung akzeptiert wird, und wenn dies nicht geschieht, fühle ich mich nicht wohl. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Zufriedenheit. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern. Mein Vater hat mir den Beruf nahegelegt und lehrte mich, nicht nur berufsmäßig perfekt, sondern auch immer ehrlich im Leben zu sein, und das lebte er uns vor. Meine Mutter prägte mich durch ihre grenzenlose Liebe. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Meine Familie ist meine Welt, ich fühle mich am wohlsten in meiner Großfamilie und wäre unglücklich, wenn ich sie nicht hätte. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Um unseren Beruf ausüben zu können, muß man viel Idealismus und Geduld haben. Wenn man denkt, daß Gold nach Geld klingt, soll man damit lieber gar nicht anfangen. Man darf nicht vergessen, daß es kein feiner Beruf ist, daß man davon auch schmutzig wird, und nur wenn jemand trotzdem überzeugt ist, daß er das und nur das machen will, dann soll er den Beruf ergreifen.

✱ Kofler Gerhard Ing.

Agentur Bauer

www.abw.at

Die persönliche
Werbeagentur für
Business-to-Business
Marketing

● Steckbrief

Beruf: Werbeberater. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Agentur Bauer WerbegmbH., 1120 Wien, Oswaldg. 21. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1952, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Markus (1973), Felix (1994) und Moritz (1995). Eltern: Heinrich und Hertha. Schöpferische Akte: Lehrbücher für Meß- und Regeltechnik. Mitgliedschaften: Global 2000, Gesellschaft bedrohter Völker. Hobbies: Musik, Literatur, Kommunikation.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL in Mödling (Nachrichtentechnik und Elektronik) 1972 startete ich meine Berufslaufbahn im Forschungszentrum Seibersdorf als Labortechniker. Ab 1976 war ich im Rahmen der Entwicklungshilfe zuerst für eine österreichische und später für eine holländische Organisation als technischer Lehrer (französisch- und englischsprachig) in Afrika tätig. 1982 kehrte ich nach Österreich zurück. Nach einjähriger Betriebszugehörigkeit zu einer Gesellschaft für neue Medien, wechselte ich zu einem technischen Verlag als Redakteur - im Elektronikbereich - kehrte also wieder in mein altes Metier zurück. Da ich im Verlag kein Weiterkommen mehr sah, vollzog ich die Trennung und beschloß gemeinsam mit Herrn Bauer eine Spezialagentur für den Elektronik- und Investitionsbereich zu gründen. Seit 1987 betreue ich mit allen Hochs und Tiefs diese Agentur.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Stärke liegt in der persönlichen und offenen Betreuung der Kunden. Durch die individuelle Art der Betreuung wird Vertrauen aufgebaut, das ist gepaart mit vollem Einsatz und zeitlicher Flexibilität. Es gibt kein Problem das nicht zu lösen wäre. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Anerkennung - finanzielle Dinge waren mir nie besonders wichtig. Bei Luxusgütern denke ich nicht darüber nach, ob ich sie mir leisten kann, sondern kann ich den Kauf derer in der heutigen Zeit verantworten. **Ihre Ziele?** Verantwortungsvoll gegenüber den Mitarbeitern, den Kunden und dem Umfeld zu agieren, um mich täglich in den Spiegel sehen zu können. Meine Ziele sind eher kurzfristig. Das mir am wichtigsten erscheinende Ziel ist, meinen drei Kindern viel Zeit zur Verfügung zu stellen, ihnen Halt und Orientierung zu geben. **Ihr Erfolgsrezept?** In der heutigen Zeit erachte ich eine profunde Auslandserfahrung für äußerst wichtig - wegen der zu erwerbenden sprachlichen Sicherheit. Darüber hinaus auch um den eigenen Standpunkt und die eigene Persönlichkeit zu festigen und Selbstvertrauen zu gewinnen. **Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um?** Das Leben geht immer auf und ab. Niederlagen

Copyrighted material

bzw. Fehler im kleineren Maß sind dazu da, um daraus zu lernen - auch wenn es nicht immer gelingt, sollte man Schwierigkeiten als Chance betrachten. **Ihr Lebensmotto?** Zu dem was man tut zu stehen und dabei auf die innere Stimme zu hören.

✶ Kohl Uwe Vinzenz

● Steckbrief

Beruf: Restaurantfachmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Drei Husaren - Uwe V. Kohl GmbH & Co KG., 1010 Wien, Weihburgg. 4. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1940, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Doris, geb. Bruckner. Kinder: Anna, Elisabeth und Julian. Eltern: Rosa und Vinzenz. Schöpferische Akte: Im September 1999 erscheint ein Buch über die „Drei Husaren", mit Geschichten, Rezepten und Livestyle Stories. Mitgliedschaften: Unzählige und Prior für Österreich im Orden St. Fortunat. Hobbies: Klassische Musik, Jazz (spiele selbst Klavier und Harmonium), Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule und Hauptschule besuchte ich in Kärnten, die Handelsschule in Lienz und die Hotelfachschule in Bad Hofgastein . Danach habe ich in Kitzbühel an einer Rezeption gearbeitet. Nach dem Bundesheer ging ich 1959 für kurze Zeit ins Hotel Plaza Atheneé als Huissier. Später war ich an der Rezeption und dann bis 1961 Nightmanager. Die darauffolgenden zwei Jahre war ich im Hotel Claridge´s in London - auch am Empfang. Im Parkhotel Pörtschach und im Edelweiß in Obertauern war ich Empfangschef. 1965, mit 25 Jahren hatte ich meine erste Stelle als Hoteldirektor im Hotel Seehof in Berlin - für ein Jahr. Das Hotel Bad-Ladis führte ich einen Sommer lang und dann war ich 15 Jahre, ab der Eröffnung, im Hotel City in Villach. Dieses Hotel war in der Gruppe des österreichischen Verkehrsbüros. In den letzten vier Jahren in diesem Hotel, wurde ich des öfteren als Sanierungsmann für mehrere Hotels engagiert. Mein letzter Sanierungsauftrag war das Hotel Astoria in Wien. Ich hatte Herrn Plachutta als Küchenchef kennengelernt und kaufte in Partnerschaft mit ihm und meiner Frau 1979 die „Drei Husaren". 1981 kaufte ich die Nikolauszeche in Purbach am Neusiedlersee - ganz privat und allein. 1987 kauften wir dann die „Grotta Azzurra" und das Restaurant „Hietzinger Bräu" . Das war eine sehr erfolgreiche Phase. 1990 wurde ich geschieden, meine Ex-Frau blieb aber noch fünf Jahre lang meine Geschäftspartnerin. 1993 trennten wir uns auch von Herrn Plachutta. Ich behielt die „Grotta Azzurra" und das Restaurant die „Drei Husaren", die traditionsreichsten, aber, vom Management her, auch die schwierigsten Betriebe . 1997 kaufte ich das Restaurant „Sailer im 18. Bezirk, welches ich vollständig renovierte. Die „Drei Husaren" sind sicher das ehrwürdigste, traditionsreichste und österreichischste Restaurant und hat international einen sehr guten Ruf. Ich selbst bemühe mich, die Qualität auf höchstem Niveau zu halten. Bei 120 Sitzplätzen beschäftigen wir 58 Mitarbeiter. Es ist sehr befriedigend für mich, einen Dienstleistungsbetrieb zu führen, der der ersten Gesellschaftsschicht einer Stadt wie Wien offensteht.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, obwohl meine Eltern es lieber gesehen hätten, wenn ich daheim den Betrieb übernommen hätte. Das wäre auch einfacher gewesen. Stattdessen manage ich mein Leben seit meinem 20. Lebensjahr allein und gar nicht so schlecht. **Ihr Erfolgsrezept?** Hartnäckig am Ziel arbeiten, viel Zeit investieren, sehr viel Verständnis und Liebe für Dritte. Nicht zu vergessen, fachliche Qualifikation, an der man ständig arbeiten muß. **Gab es Vorbilder?** Ja, viele. Ich durfte viele erfolgreiche Menschen kennenlernen. Von Onassis bis zu Wlaschek. Das Gemeinsame all dieser Erfolgreichen ist übrigens, daß sie äußerst umgänglich, bescheiden und auch nachgiebig sind. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge gab es eigentlich nicht, nur um das zu erzielen, was wir vor acht Jahren leicht erreichen konnten, bedarf es heute äußerster Anstrengung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In meinem Freundeskreis bin ich nicht erfolgreicher als andere. Früher gab es mehr Neider, heute müssen alle kämpfen. Mitarbeiter sehen mich sicher positiv, weil ich zu ihnen halte. Sie sind ja mein Kapital. Keiner meiner wichtigsten Mitarbeiter hat in den letzten Jahren die Position gewechselt. Meine Familie sieht mich als erfolgreich und sehr partnerschaftlich. Das ist mir sehr wichtig. **Haben Sie Anerkennung erhalten?** Ja, aus aller Welt, denn das Restaurant die „Drei Husaren" ist nicht nur in Wien ein Begriff. Anerkennung braucht man, sie gibt enorme Selbstsicherheit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer sehr schweren Zeit in der Jugend. Deswegen ist es mein Ziel, es besser zu machen. **Ihre Ziele?** Meine Firmenstruktur in Form eines Managements so abzusichern, daß sie für meine eher kleinen Kinder das wirtschaftliche Rückgrat für ihr Fortkommen bildet und zwar ohne die Verpflichtung, mir beruflich zu folgen. **Ihr Tip an die Jugend?** Offenheit, Fleiß und Zielsetzung.

✶ Kohlhofer Traude

● Steckbrief

Beruf: Vice President. Funktion: Vice President. Tätig bei: Austrian Airlines Österreichische Luftverkehrs AG, Cargo System., 1300 Flughafen-Wien, World Trade Center. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gustav. Mitgliedschaften: IATA Cargo Committe Hobbies: Reisen, Sprachen, Kochen.

AUSTRIAN AIRLINES

Cargo

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1961 machte ich die Matura in einer Sprachschule in England. 1962, wieder zurück in Österreich, trat ich bei der AUA ein. Fünf Jahre lang war ich im Sekretariat für internationale Verträge, nach weiteren fünf Jahren hatte ich die Chance, mich mit internationalen Fracht-Verhandlungen zu befassen. Ich bekam diese Stelle auch.Ich war dann relativ viel im Ausland unterwegs und hatte dort den Vorsitz in einigen Gremien inne, konzentrierte mich aber dann doch wieder auf Österreich. Es wurde mir dann jener Bereich übertragen, in dem ich heute arbeite.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Persönlicher Erfolg hat sehr viel mit Disziplin zu tun, aber auch mit sehr viel Liebe zur Arbeit. Wenn man die nicht hat, wird man auch nie erfolgreich sein. Man muß auch viel zurückstecken, und man muß ein gutes Team haben, um erfolgreich sein zu können. Dieses Team muß man dann aber auch hegen und pflegen und wie eine Familie behandeln. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich kann sehr gut zuhören und habe ein sehr großes Einfühlungsvermögen. Ich lasse anderen Menschen ihr Gesicht. Das Über-Leichen-gehen gibt es bei mir nicht, da würde ich eher vom Erfolg zurückstecken. Ich glaube, daß dies auf Dauer anerkannt wird. Für mich ist die Ellenbogentechnik kein probates Mittel, ich bin eher der Meinung, daß man ohne sie weiter kommt. Man braucht dafür oft etwas länger, aber ich fühle mich wohler dabei. Freilich ist es auch notwendig, die wesentlichen Zusammenhänge der Weltwirtschaft zu kennen, und man muß aus diesen Zusammenhängen die richtigen Schlüsse ziehen können.

Sie arbeiten in einer von Männern dominierten Welt, wie gehen Sie damit um? Meine Eigenschaften, die ich schon vorher erwähnt habe, gestatten es mir, auch in diesem Umfeld erfolgreich zu sein. Anfänglich wird man natürlich beobachtet, aber nach dem Durchlauf einiger Tests wird man als ganz normaler Mensch betrachtet und auch akzeptiert. Man muß immer versuchen, das Weibliche nicht herauszustreichen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war, nach Österreich zurückzukommen, obwohl es zu dieser Zeit mein jetziges Arbeitsumfeld noch nicht gab. Der Aufbau hätte auch schief gehen können. Ursprünglich hatte ich auch Zweifel, aber im nachhinein bin ich froh, diesen Schritt bei AUA gemacht zu haben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe mich langsam an diese Position herangetastet. Ich hatte im Ausland bereits ähnliche Positionen bekleidet, und nachdem ich gesehen hatte, daß andere Airlines diese Sparte bereits sehr erfolgreich betrieben, war ich doch sehr zuversichtlich.

Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle, und welche? Für mich spielt ein heiles Familienleben eine große Rolle, sonst läuft man Gefahr, seinen Job fanatisch zu betreiben. Wenn man sonst nichts hat als den Job, glaube ich, ist man gar nicht so erfolgreich. Und wenn man zu fanatisch dem Erfolg nachrennt, verliert man den Blick für das Wesentliche. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach jenen Kriterien, nach denen ich auch arbeite, also: Einsatzwille, Teamfähigkeit. Obwohl es bei uns viele Individualisten gibt, funktioniert das Arbeiten im Team tadellos. Auch im besten Team gibt es irgendwann einmal Abnützungserscheinungen, und da muß man zeitgerecht sehen, daß kein Schaden für das Unternehmen entsteht und versuchen, das Team neu zu formieren. Die Teampflege ist bei uns ein sehr wichtiger Faktor. **Wie motivieren Sie Ihr Team?** Ich versuche meinem Team ein Vorbild zu sein, und ich verlange von meinen Leuten nicht mehr, als ich selbst zu geben bereit bin. Wenn man das nicht so macht, fühlen sich die Leute sehr schnell ausgenützt, und das würde der Stimmung schaden. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Jeder Mensch braucht Anerkennung, und ich freue mich auch darüber, nehme sie zur Kenntnis, aber so ein besonderes Ereignis ist sie nicht für mich. Freilich brauche auch ich meine Streicheleinheiten, aber sie ändern nichts an meinem Arbeitsstil. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle, und was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen gibt es immer wieder im Laufe eines Jobs, das läßt sich auch gar nicht verhindern. Als erstes setze ich mich hin und analysiere das Geschehene. Ich stelle mir dabei einige Fragen, wie z.B.: Warum ist das passiert? Habe ich Fehler gemacht? Hätte ich es vermeiden können? Im Zuge dieser Analyse komme ich dann immer wieder darauf, daß man solche Fehlschläge auch sehr gut verarbeiten kann. Freilich passieren auch einfache Fehler, aber da wird niemand niedergemacht. Was ich nicht brauchen kann, ist die Einstellung: Weniger Arbeit - weniger Fehler. Daher haben meine Leute auch keine Scheu, Entscheidungen zu treffen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Partner ist sehr verständnisvoll, so ist mein Zuhause auch eine Oase für mich, und da versuche ich voll auszuspannen und mich wieder zu erholen. Von Zeit zu Zeit nehme ich mir auch eine Woche, um abzuschalten. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie gerne erreichen?** Irgendwann einmal werde ich mich in den „Wohlverdienten" zurückziehen. Ich denke an eine Konsulententätigkeit, auch ein kleines Refugium in Spanien kann ich mir vorstellen. **Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild?** Mir ist aufgefallen, daß viele Menschen in einer Zeit, wenn das Geschäft nicht so läuft wie erwartet, zur Brutalität neigen. Diesen Fehler sollte man nicht machen. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe relativ viele junge Leute in den letzten Jahren herangezogen und habe jedem empfohlen zu lernen, sich mit dem Beruf vertraut zu machen, sich voll einzusetzen und sich immer weiterzubilden.

✱ Koisser Harald

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Mitinhaber und Gschf. Tätig bei: Kraftwerk - Agentur für Marktkommunikation - Koisser & Gündl GmbH., 1060 Wien, Linieng. 2B. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina, geb. Rothe. Eltern: Gerda und Peter. Hobbies: Laufen, Ballsport, Schach.

Copyrighted material

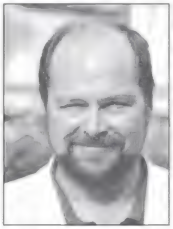
● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich wußte, was ich nicht werden wollte, und das war Friseur. Mein Vater (Friseur) hat ein Geschäft im 1. Bezirk, das jetzt mein Bruder führt. Ich aber sah mich nie als Handwerker und machte die Matura. Da ich nicht wußte, was ich danach machen sollte, absolvierte ich vorerst das Bundesheer und begann dann Publizistik und Politikwissenschaft zu studieren. Das Studium brachte mir sehr viel, vor allem förderte es mein Allgemeinwissen, das ich im Gymnasium vernachlässigt hatte. Das Studium erzog mich zur Selbstverantwortung, weil ich feststellte, daß man seine Ausbildung selbst organisieren muß und niemand sonst dafür verantwortlich ist. Ich lernte zu recherchieren und wissenschaftlich zu arbeiten. Als ich mit der Dissertation begann, bekam ich ein Jobangebot vom Leiter der Öffentlichkeitsarbeit des österreichischen Fremdenverkehrsverbandes - ich sollte sein Assistent werden. Das war für mich eine Herausforderung, ein Sprung ins kalte Wasser. Herr Hofbauer prägte mich sehr, er war für mich der Lehrmeister der Kommunikation. Nach drei Jahren der Tätigkeit sah ich keine Perspektive für mich und es ergab sich, daß ich durch eine Arbeitskollegin einen Job in einer kleine Agentur bekam. Da die Agentur sehr klein war, mußte jeder alles machen. Für mich hatte die Kreativität immer Vorrang, ich lernte Grafik und war erfolgreich. So wie die Agentur, die größer wurde und ich mich zum Werbevertreter umwandelte, was mir nicht zusagte, weil es fern von jeder Kreativität und mir fremd war. Ich machte diese Arbeit nicht sehr gut, weil ich sie nicht mochte und nach dreiwöchigem Urlaub auf Kreta und einem langen Gespräch mit meinem Chef, traf ich die Entscheidung, zu kündigen. Daraufhin begann ich als freier Texter und Konzeptionist für diverse Medien zu arbeiten. Unter anderem schrieb ich für die Zeitschrift „Gastro", die ein Freund gekauft hatte. Dort hatte ich nicht nur mit der Werbebranche zu tun, sondern befaßte mich auch mit Satiren. In dieser Übergangsphase schloß ich viele Kontakte, zum Beispiel mit Siemens, die mir dann zugute kamen. Meine nächste Station war eine Werbeagentur, wo ich auf Werkvertragsbasis als Texter arbeitete. Früher hatte ich nie vor, eine eigene Agentur zu besitzen, doch in dieser Firma fand ich jemanden, der ein geschäftliches Pendant zu mir war und wir dachten, daß wir es auch allein schaffen könnten. 1992 machte ich mich selbständig.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Visionen, die ich hatte und realisierte. Es ist im Leben nichts unmöglich, außer man tut nichts. Wichtig war mein Sicherheitsdenken. Ich kaufte kein großes Auto, mietete kein großes Büro und wir waren in unserer Tätigkeit sehr flexibel. Zuerst beschäftigten wir uns mit den harten Seiten der Werbung und mit unseren Tugenden (Zuverlässigkeit, kostenbewußte Arbeit), bis wir finanzielle Sicherheit erreichten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das Schaffen einer Lebenssituation, mit der man zufrieden ist. **Was möchten Sie erreichen?** Um diese Situation zu bewahren, mußte ich flexibel sein. Ich will mir meine Träume realisieren und Wünsche erfüllen. Einen Wunsch erfüllte ich mir bereits - ich produzierte eine CD mit Liedern. Die Texte zu den Liedern stammen von mir, Interpretin ist meine Frau, die eine sehr gute Sängerin ist.

✶ Kollartisch Herwig Univ.-Prof. Dr.



● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Hygiene und Mikrobiologie und für spezifische Prophylaxe und Tropenmedizin. Funktion: Selbständig und Vorstand. Tätig bei: Ordination und Institut für spezifische Prophylaxe und Tropenmedizin der Universität Wien., 1090 Wien, Zimmermanng. 1a; 1090 Wien, Kinderspitalg. 15. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. med. Renate. Schöpferische Akte: Ca. 190 Publikationen, darunter drei Bücher und zahlreiche Buchbeiträge. Mitgliedschaften: Tropeneurop. Impfausschuß des Obersten Sanitätsrates der Republik Österreich, Arzneimittelausschuß der Republik Österreich, Impfausschuß der Österreichischen Gesellschaft für Kinder- und Jugendheilkunde, Österreichische Gesellschaft für Hygiene, Mikrobiologie und Präventivmedizin, Royal Society for Tropical Medicine and Hygiene, International Society for Travel Medicine, Wissenschaftlicher Beirat und Arbeitsgruppenleiter des Österreichischen Grünen Kreuzes, Wissenschaftlicher Beirat der Österreichischen Ärzteflugambulanz, Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Tropenmedizin und Parasitologie. Hobbies: Wandern, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Medizinstudium (1980 promoviert), anschließend ein Jahr an der 4. Medizinischen Abteilung im Kaiser Franz Josef Spital, wo ich bereits während des Studiums tätig war. Seit 1981 am Institut für Spezifische Prophylaxe und Tropenmedizin tätig. 1982 dreimonatige Ausbildung am Tropenmedizinischen Institut in Hamburg sowie Fortbildungskurse in Liverpool, u.a.. 1984-87 Betreuung eines Forschungsprojektes in Nigeria. 1991 Etablierung einer Arbeitsgruppe für Reisemedizin und Veröffentlichung der ersten national akzeptierten reisemedizinischen Empfehlung. 1993-94 Gastdozent an der Uni Graz. Hauptarbeitsgebiete: Reisemedizin, Infektionsepidemologie, Impfwesen, Klinische Tropenmedizin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man mehr als der Durchschnitt erreicht,

dabei Befriedigung erfährt und die Arbeit auch Bedürfnis ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in einem gewissen Maß. Ich bin nicht Herr Flick, aber es geht mir gut und ich bin mit meiner Arbeit zufrieden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, Außenstehende sehen, daß ich es in der akademischen Laufbahn schnell zu etwas brachte - das kann man nicht erkaufen, sondern man muß dafür Leistung erbringen. Auch wird mein relativer Wohlstand und meine Anerkennung im fachlichen Bereich gesehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Hier am Institut als Assistent zu beginnen. Sonst wäre ich wohlbestallter Oberarzt eines Gemeindespitals geworden, hätte aber kaum weitere Karrierechancen gehabt. Hier war Risiko dabei, letztlich hatte ich aber mehr Chancen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Instinkt, Glück, Fleiß und Mut zum Risiko. Glück deshalb, weil vor 20 Jahren Reisemedizin noch kein Thema war, ich aber voll auf dieses Feld setzte. Der Tourismus in ferne Länder entwickelte sich zum Glück so, wie ich das gehofft hatte - hier kam ich in eine Marktnische und dieser Markt entwickelte sich. Das war auch Instinkt. Es gab damals nur einen einzigen Arzt in der Schweiz, der sich mit diesem Thema befaßte - der Massentourismus setzte erst Mitte der 80er Jahre ein, vorher gab es nur einige Berufsreisende, um die sich keiner kümmerte. Da wollte ich etwas tun. Dazu war es auch nötig, daß das Umfeld stimmte, das heißt, die wirtschaftliche Situation des Landes, die Konjunktur mußte stimmen, den Leuten mußte es gut gehen und es mußte Frieden herrschen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Intelligenz, Durchsetzungsvermögen, lernwillig zu bleiben und sich ständig fortzubilden. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Während des Studiums war ich gezwungen, Geld zu verdienen und da eine Stelle für eine wissenschaftliche Hilfskraft frei war, nahm ich sie an. Schließlich fand ich mich hier ein und entwickelte Interesse. Generell kristallisierte sich Medizin als Beruf schon in der Mittelschule heraus. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau braucht eine hohe Toleranzbereitschaft, da ich viel auf Reisen bin. Das wußte sie bereits vor unserer Heirat. **Und welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** In einem kleinen Institut ist Teamfähigkeit sehr wichtig, Kurioserweise habe ich nur Mitarbeiterinnen. Im Institut haben wir viele Wiedereinsteigerinnen und Studienabbrecherinnen - sie sind sehr gut formbare, ich habe gute Erfahrungen gemacht - die Leute bleiben sehr lang bei mir. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Ich habe einen Headhunter engagiert, der nach genauen Vorgaben eine Vorselektion trifft - mir sind dann besonders menschliche Qualifikationen wichtig. Die Headhunter-Kosten sind bestens investiert. Im Institut zählt vor allem die wissenschaftliche Qualifikation. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Gespräche, gemeinsame Unternehmungen, durch Lob und finanzielle Anreize. Vor allem müssen die Mitarbeiter das Gefühl haben, daß man ihre Leistungen schätzt. Wichtig ist auch „Corporate Identity", das heißt, die Mitarbeiter müssen das Gefühl haben, ein Stück des Institutes zu sein, eine Art von „Sippenhaftung". **Kennen Sie Niederlagen?** Die einzige - wenn auch nicht persönliche - ist, daß das Institut aufgelöst und nur noch eine Abteilung sein wird. Dadurch verliert es viel an Eigenständigkeit. Mir tut der wissenschaftliche Nachwuchs leid, denn mich trifft dies nicht mehr. Mit dieser Veränderung muß ich mich abfinden, sie hat weder auf meine Reputation noch auf meine finanzielle Situation Einfluß. An andere Niederlagen erinnere ich mich nicht, aber vielleicht habe ich auch Rückschläge nicht als solche erkannt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Spaß an der Arbeit - wenn sie mich nicht freuen würde brächte ich auch nicht den nötigen Einsatz. **Ihre Ziele?** Ich habe alles erreicht und kann karrieremäßig nichts mehr erreichen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von meinem Chef wenig: er konnte Anerkennung nicht ausdrükken, und das wußte ich auch. Allgemein bin ich aber in meinem Bereich anerkannt, ich bin aber Realist genug, meine Grenzen zu erkennen. Ich weiß, daß ich kein Genie bin, das einen Nobelpreis bekommt. Anerkennung spielt keine allzu große Rolle für mich, ich bin auch nicht daran interessiert, Politiker oder Präsident von Vereinen zu werden. **Ihr Erfolgsrezept?** Vor allem muß man bereit sein, es zu versuchen - als von Natur aus ängstlicher Mensch ist man in einer Tintenburg sicher besser aufgehoben. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn man an ein Projekt herangeht, braucht man Selbstvertrauen und muß bereit sein, mehr Arbeit, Zeit und Überzeugung als üblich zu investieren. Jede Firma steht und fällt mit der Person des Unternehmers, er muß bereit sein, viel mehr als andere zu geben und alle Tätigkeiten - bis hin zum Kloputzen - auszuführen.

✱ Koller Michael Ing.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: IBK Ingenieurbüro., 3100 St. Pölten, Rödlstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1962, St. Pölten. Kinder: Dominik (1986). Hobbies: Fliegen, Motorräder.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin 1981 in der vierten HTL ausgetreten. Meine Philosophie war, was nicht negativ ist, ist ausreichend. Beim Arbeitsmarktservice bemühte ich mich um Job, aber die konnten mir nicht helfen. Durch Eigeninitiative konnte ich eine Stellung als technischer Zeichner finden. Durch den Konkurs dieser Firma war dies bald wieder zu Ende. 1983 kam dann der Sprung in die Selbständigkeit. Vorerst ein Büro für Personalbereitstellung und Technische Zeichner. Gleichzeitig beendete ich in der Abendschule die HTL, wo ich 1986 meinen Abschluß machte. Nach fünf Jahren Praxis eröffnete ich dann mein eigenes Ingenieurbüro. 1991 habe ich die Konzessionsprüfung für das Ingenieurbüro abgelegt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich die Anerkennung von den Mitarbeitern genauso wie von den Kunden. **Was ist das Rezept für**

Ihren Erfolg? Kreativität und Engagement, man muß sich immer wieder etwas Neues einfallen lassen und sich auch engagieren dafür. In unserer Branche wird von den Kunden großes Problemlösungspotential verlangt und das können wir bieten. Wir bieten etwas, das immer wichtiger wird. Spezialisierung und Komplettlösungen in der Nachrichtentechnik, in der Elektronik, und in der Meß-Steuer und Lüftungstechnik. Ich mache genau das, was mich schon immer interessiert hat. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste Entscheidung war die Ablegung der Konzessionsprüfung und die Gründung des Ingenieurbüros.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum? Ja, ich glaube schon daß ich erfolgreich bin. Ich fühle mich wohl und das ist ein Zeichen meines Erfolges. **Spielen Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Unsere Mitarbeiter fühlen sich wohl. Sie haben alle Freiheiten im Denken und Handeln, das ist auch Voraussetzung für die Kreativität die man bei uns braucht aber auch gefordert wird. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung gibt es bei uns in Form der Kundengespräche aber auch schriftlich. Ich freue mich sehr darüber, aber im selben Augenblick ist das alles auch schon wieder Geschichte. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie darunter?** Niederlagen sind für mich kein Problem. Sie werden analysiert, Konsequenzen daraus gezogen und sind schon wieder erledigt. Und auf zu neuen Ufern. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Problemlösungen. Ich trage einen Forschungsdrang in mir, Wege zu suchen und zu finden, und wenn ich ein Problem gelöst habe gibt mir das wieder neue Kraft für neue Aufgaben. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte die Firma von 15 auf 50 Mitarbeiter ausbauen. Ich habe da Ideen für branchenübergreifende Komplettlösungen, auch in anderen technischen Bereichen, die ich gerne realisieren möchte.

Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild? Ja, Auf zu neuen Ufern. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Bereits vom ersten Tag an dem Kunden Zuverlässigkeit beweisen.

✱ Kolm Georg C.

● Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Marketing Services Gruppe Holding AG., 1040 Wien, Wohllebeng. 16. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1953, Wien. Besondere Vorfahren: Meine Vorfahren sind seit 300 Jahren im Showgeschäft. Ur-Ur-Großvater Ludwig Veltée war Pyrotechniker am Hofe Ludwig XVI, der Ur-Großvater Ludwig Veltée kam nach Wien und gründete das Stadtpanoptikum am Kohlmarkt in Wien (später das erste Wiener Kino), Großvater Anton Kolm kaufte die erste Kamera bei Lumiere, gründete das erste Kino und schuf die Rosenhügel-Filmstudios und mein Vater Prof. Walter Kolm-Veltée ist Regisseur und Filmproduzent. Schöpferische Akte: Philosophisches Buch „Die kosmischen Gesetze", „Standard"-Rudrik über Marketing und Artikel in Fachpublikationen. Mitgliedschaften: Gründer des Direct-Marketing Verbandes, Gründer und Präsident des Finanzmarketing-Verbandes und Mitglied verschiedener Charity Vereine.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein erstes Unternehmen „Dismedia" (die erste Direct-Marketing-Agentur Österreichs) gründete ich 1975, mit 22 Jahren, zwei Jahre später rief ich den Direct-Marketing-Verband ins Leben und gründete 1986 mit der Finanzmarketing Gesellschaft ein Spezialunternehmen für das Versicherungs- und Bankmarketing. 1989 gründete ich den Finanzmarketing-Verband, in dem auch alle Bankvorstände sind, und bin seither dessen Präsident. 1991 erfolgte die Gründung der Marketing AG als Holdingunternehmen, in das alle meine Tocherfirmen eingebracht wurden. 1996 rief ich die Georg C. Kolm Privatstiftung ins Leben, in die ich meine 100 Prozent Anteile der AG einbrachte. Mein Unternehmen befaßt sich mit ganzheitlichem Marketing, das heißt, ich decke den gesamten Marketing-Mix (Werbung, PR, Direct-Marketing, etc.) ab, und wir beherrschen diesen Bereich, um die Betriebsergebnisse unserer Klienten zu verbessern. Von der Strategie über die Konzeption bis zur entsprechenden Umsetzung setzen wir alles in einer Hand um - das ist auch das neue Erfolgsprinzip für Unternehmen. In Österreich sind wir die einzige Agentur, die ganzheitliches Marketing anbietet, und sind so die ausgelagerten Marketingabteilungen großer Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesteckte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wirtschaftlich auf alle Fälle, da ich meine Ziele immer erreicht habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Schritt in die Selbständigkeit zu machen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Unterschiedlich, es gibt Menschen, die mich mögen und mir positiv gegenüber stehen und solche, die mich nicht mögen und auch Neider. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das richtige Gespür für Trends und Tendenzen - sie zu erkennen und richtig umzusetzen. Mein Erfolgsgeheimnis ist, daß ich auf dem Gebiet, in dem ich tätig bin, eine Alleinstellung habe. Ich bin in einer Position am Markt, die es mir ermöglicht, diese Alleinstellung beizubehalten. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Selbständigkeit auf alle Fälle. Ich sah, daß Direct-Marketing in den USA und Deutschland schon etabliert war, in Österreich allerdings keine Voraussetzungen dafür vorhanden waren. Das erkannte ich als Marktlücke. Die Richtung war auch durch meine Familiengeschichte etwas vorgegeben. Letztlich gehört Marketing im weitesten Sinn auch zum Showbiz. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ich genieße mein Single-Dasein. Mitarbeiter sind im Dienstleistungsbereich ganz entscheidende Erfolgsfaktoren. **Nach welchen**

Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese? Eher nach menschlichen Qualitäten und Charaktereigenschaften und weniger nach fachlichen Kriterien. Motiviert werden Sie durch Anerkennung und Geld.

Kennen Sie Niederlagen? Objektiv sind Niederlagen das Gegenteil von Erfolg, also nicht erreichte Ziele. **Wie gehen Sie damit um?** Mit einer großen Portion Selbstkritik. Alles was wir tun, hängt vom Gesetz von Ursache und Wirkung ab. Ich analysiere, welche Ursachen es sind, die dazu führten, daß ein Ziel nicht erreicht wurde. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Triebfeder ist der Erfolg selbst. **Ihre Ziele?** Bis Jahresende will ich die Marketing AG zum Themenführer für Marketing in Österreich machen und wende dafür auch große Mittel auf. Dieses Ziel zu erreichen dürfte nicht schwer sein, da es in dieser Konstellation des ganzheitlichen Marketings in Österreich nichts gleichwertiges gibt. Es ist lediglich eine Frage der Positionierung des Unternehmens.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Die faktische Anerkennung steht in der Bilanz. Wir unterliegen auch bei jedem Detailschritt einer klaren Erfolgsmessung und arbeiten auf Erfolgshonorar, das heißt, wir bekommen Honorare, wenn die Unternehmensziele auch erreicht wurden. Das ist in der Branche einzigartig in Österreich und funktioniert auch nur bei ganzheitlichem Marketing, wo wir alle Fäden, wie Werbung, Vertrieb, etc. in der Hand haben und in der Lage sind, das Marketing insgesamt zu verändern und nicht nur einen kleinen Teil davon.

Ihr Lebensmotto? Ich lebe nach dem Gesetz von Ursache und Wirkung. **Ihr Erfolgsrezept?** Marktnischen erkennen, sie umsetzen und trachten, daß man darin der einzige bleibt. **Haben Sie Vorbilder?** In meiner Sparte gibt es keine, sonst habe ich eine ganze Reihe von Vorbildern, z.B. Albert Schweitzer. **Ein Ratschlag für Erfolg?** Beharrlichkeit.

✱ Komosny Michael

... ehrlich und offen mit den Leuten umzugehen und die Kundenwünsche sehr persönlich zu behandeln.

● Steckbrief

Beruf: Werbefachmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: C.I. Werbeagentur GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 183/11. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rita. Kinder: Patricia (1981) und Alexander (1983). Eltern: Otto und Elfriede. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Oldtimer.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie. Mein Vater besaß eine Handelskette von Fotogeschäften und ich sollte auch in diese Branche einsteigen. Meine Interessen lagen aber im Bereich Werbung und Grafik, was meine Eltern nicht goutierten. Des Friedens willen machte ich eine kaufmännische Ausbildung und nach der Matura begann ich Betriebswirtschaftslehre an der WU zu studieren. Heute sehe ich das als Fehler. Das Studium machte mir deshalb keinen Spaß, da ich vergeblich wartete, daß es interessanter würde und ich brach dieses, nachdem ich mir eine Eigentumswohnung gekaufte hatte und somit arbeiten gehen mußte, ab. Ich bin den Weg des geringsten Widerstandes gegangen, und das bereue ich bis heute. Man muß das lernen, was man will und das setze ich jetzt bei meinen Kindern um. Richtige Ausbildung ist eine der Voraussetzungen, im Beruf glücklich zu sein. Parallel zum Studium arbeitete ich im väterlichen Betrieb, wo ich im Bereich Werbung tätig war und ein Detailgeschäft führte. 1976 starb mein Vater und mein Bruder übernahm die Führung der Firma. Sechs Jahre führte ich meine Filiale mit einem Angestellten und dann trat ich auf Einladung meines Bruders als zweiter Geschäftsführer in die elterliche Firma ein. Ich war für Minilabors, die wir hatten, und für die Erstellung von Katalogen zuständig. Mit der Zeit stellte sich heraus, daß in der Form, die wir hatten, das Geschäft nicht lebensfähig war und 1987 wurde die Firma an „Niedermayer" verkauft. Herr Niedermayer sen., der mich gut kannte, fragte mich, ob ich bei ihm arbeiten wollte und welcher Bereich mir zusagte. Ich anwortete, daß ich Erfahrung in der Werbung habe und daß mich das auch interessiert. Nach kurzer Überlegung bekam ich die Stelle. Ich baute die Werbeabteilung auf und blieb vier Jahre in der Funktion des Werbeleiters. Gemeinsam mit einem Bekannten gründete ich eine Agentur. Zu Beginn waren wir zu dritt: Kontakter, Grafiker und ich (für das Kreative und für das Kaufmännische zuständig). Außerdem hatten wir eine Teilzeitsekretärin. Noch in der Gründungsphase stellte sich heraus, daß der Kontakter für diese Tätigkeit nicht geeignet war und nach kurzer Zeit trennten wir uns von ihm. Da wir einige Schwierigkeiten hatten, ging auch der Grafiker und die Teilzeitsekretärin. Da wir einige zufriedene Kunden und den Auftrag für eine monatliche Fachzeitung hatten, entschloß ich mich, die Firma allein weiterzuführen. Ich gab das Büro auf und arbeitete zu Hause. Die Entwicklung erwies sich als positiv, nach eineinhalb Jahren nahm ich wieder ein Büro und kann jedes Jahr ein Aufwärts feststellen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Immer ehrlich und offen mit den Leuten umzugehen, sehr persönlich die Kundenwünsche zu behandeln, überdurchschnittlicher Einsatz, flexibel und preisgünstig zu sein. Sehr wichtig ist der unmittelbare Kontakt zu Kunden. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Tätigkeit auszuüben, die Spaß macht und von der man leben kann. Wichtig ist, daß trotz Anstrengung genug Freizeit bleibt. Meine Tätigkeit macht mir Spaß, ich kann mir meine freie Zeit selbst einteilen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Wenn es nicht möglich ist, den Problemen aus dem Weg zu gehen, dann löse ich sie, wobei ich eher bereit bin, etwas an mir und nicht an anderen zu korrigieren. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Im Beruf durch die Treue der Kunden, die immer wieder zu mir immer wieder kommen. Eine wichtige Art der Anerkennung ist Weiterempfehlung, durch welche ich neue Kunden gewinne.

Copyrighted material

✶ Konas Elfriede Mag.

● Steckbrief

Beruf: Lehramt AHS, Kommunikationstrainerin, Psychotherapeutin, Lehrsupervisonin, Lehrcoach, Team- und Organisationsentwicklerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Konas Coaching., 1120 Wien, Hohenbergstr. 44. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1951, Wien. Kinder: Alexander (1976), Veronika (1978) und Anna (1981). Eltern: Friedrich und Antonia. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Musik, Lesen, Gespräche führen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mich hat mein Elternhaus geprägt, in dem vielseitigen Interessen nachgegangen wurde. Relativ früh erkannte ich den Wunsch, mich mit Psychologie auseinanderzusetzen und mich in der Beratungstätigkeit zu profilieren. Ich absolvierte ein Doppelstudium, in dem Psychologie integriert war und arbeitete an meinem Weg zur erwünschten Tätigkeit. Dieser Weg war nie geradlinig. Wichtig war, daß ich in 15 Jahren hohe Managementqualitäten erreichte, weil ich berufstätig war, mich weiterbildete, eine Familie mit drei Kindern hatte, ehrenamtlich in der Schule meiner Kinder tätig war und ein Haus baute - und das alles gleichzeitig. Nach dem Studium begann ich zu unterrichten, war aber parallel in der Erwachsenenbildung tätig und widmete mich auch immer mehr der Beratungstätigkeit. Seit 1990 bin ich ausschließlich selbständig. Meine Stärke liegt darin, ein Allrounderin zu sein. Ich biete eine breite Palette an Dienstleistungen an, unter anderem Change Management, Training, Unterstützung in Fragen der Teamarbeit und Coaching. Wichtig ist, daß ich ein gutes Netzwerk an PartnerInnen habe, das meinen KundInnen für spezielle Fragen zur Verfügung steht.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Innere Berufung; das Gefühl, am richtigen Ort etwas Richtiges zu tun; qualifizierte Ausbildung und Weiterbildung; Freude an dem, was man macht; Neugierde - jeden Tag etwas Neues in Bewegung zu setzen und ein starker innerer Motor, der das ermöglicht. Die Fähigkeit in systematischen Zusammenhängen denken zu können, und die Gabe, auf die eigene Intuition zu hören. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Einen Baustein in die Welt zu setzen, etwas zu bewegen - etwas zu einer positiven Veränderung zu führen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Eine Chance zu lernen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ein Problem ist eine Herausforderung, es zu bewältigen und nach einer kreativen Lösung zu suchen. Bei der Problemlösung darf man das Ziel nie aus den Augen verlieren. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch innere Zufriedenheit über das Geleistete und durch die Wertschätzung der Kunden. Zeichen der Anerkennung sind Weiterempfehlungen und KooperationspartnerInnen, die mit mir gern zusammenarbeiten. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Ich bin glücklich, daß es mir gelungen ist, die positive Entwicklung meiner Kinder zu ermöglichen - das erfüllt mich mit Freude. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Meditation, Spaziergängen, Musik und guter Literatur. Aus interessanten, oft philosophischen Gesprächen mit meinen FreundInnen und aus dem Erfolg.

✶ Koncilia Friedl

● Steckbrief

Beruf: Fußballer, Fußballtrainer, Installateur (erlernter Beruf). Funktion: Sportdirektor. Tätig bei: Austria Memphis., 1020 Wien, Ernst Happel Stadion, Sektor D, Meiereistr. 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1948, Klagenfurt. Familienstand: Eva, geb. Tröster. Kinder: Stefan (1968) und Martin (1970). Hobbies: Familie, Haus, Garten und Golf.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Seit meiner Kindheit spielte ich Fußball seit meiner Kindheit, damals förderte man die Berufsausbildung im Sport nicht. Ich machte eine Installateurlehre und legte die Konzessionsprüfung ab. Mit 13 Jahren kam ich zu einem Fußballverein und mit 17 spielte ich bereits in der 1. Division der höchsten Spielklasse (damals die Staatsliga). Im Jahre 1968 heiratete ich und ein Jahr später unterschrieb ich meinen ersten Profivertrag in Tirol. Ein Jahr darauf spielte ich mein erstes Ländermatch. So entwickelte ich mich von Jahr zu Jahr als Berufssportler weiter. Nach der Weltmeisterschaft 1978 zog ich nach Belgien, wo ich ein Jahr blieb. Danach kam ich zur „Austria Wien" und 1985 nach einer Bandscheibenoperation beendete ich meine aktive Karriere. Zwischen 1985 und 1992 war ich PR-Leiter der Firma „Puma", die die österreichische Fußball-Nationalmannschaft ausstattet. 1988 wurde ich Torwarttrainer der österreichischen Nationalmannschaft, unter anderem war ich in dieser Funktion in Italien, wo 1990 die Weltmeisterschaft stattfand. 1991-92 war ich Olympiateamtrainer der österreichischen U-21 Auswahl, danach Torwarttrainer der „Austria Wien", 3 Jahre (1995-98) arbeitete ich als Trainer bei „Gamba-Osaka" in Japan. Anschließend wurde ich Sportdirektor von „Austria-Memphis".

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Ich schaute nie zuweit nach vorn, für mich war immer das, was ich im Augenblick machte, das wichtigste. Ich versuchte immer, meine Kraft und mein Wissen voll einzusetzen und es entwickelte sich von selbst weiter. Viele Entscheidungen meines Lebens wurden aus dem Bauch heraus getroffen. Bei Entscheidungen denke ich nicht viel an Geld oder an die Position, sondern an die Aufgabe, die gestellt wird. Ich machte im Leben nicht viele Fehler, wenn sie passierte, versuchte ich sie zu korrigieren. Wenn dies nicht möglich war, stand ich zu meinen Fehlern. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat ist es für mich eine intakte Familie, ein inniges Verhältnis

mit mir nahestehenden Menschen. Es ist für mich Erfolg, wenn man mehr gibt, als man nimmt. Das bedeutet für mich Zufriedenheit, die aber schwer meßbar ist. Sportlicher Erfolg ist öffentlich meßbar, das ist die Bestätigung für harte Arbeit. **Kennen Sie Mißerfolge?** Mißerfolge gehören zum Leben wie Erfolg, es ist nicht möglich nur erfolgreich zu sein. Mißerfolge stärken den Charakter. Das Schöne am Mißerfolg ist, daß man dadurch seine wirklichen Freunde kennenlernt. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Die Familie ist für mich Rückhalt, Energiequelle und Ruhepol. Meine Frau ist die Managerin der Familie, sie hat immer die Abläufe innerhalb der Familie organisiert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Arbeit, aus der Familie und aus den schönen Dingen des Lebens. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Es gibt zwei Arten von Menschen. Die einen sehen dich positiv, die anderen negativ. Man muß beide Gruppen analysieren und mit beiden in Kontakt bleiben, um sich selbst zu finden. Man bekommt Anerkennung durch Selbstkritik, durch welche auch die Leistungen gefördert werden. **Haben Sie Vorbilder?** Die hatte ich immer wieder. In der Jugendzeit waren es die Trainer, im sportlichen Bereich waren es große Sportler. Im allgemeinen Leben mein Schwiegervater, der mich durch seine Lebenseinstellung faszinierte. Er war trotz seiner hohen Position am Oberlandesgericht ein genügsamer und bescheidener Mensch. **Was können Sie jungen Menschen raten?** Zur Erkenntnis zu kommen, wie der gewählte Lebensweg zu meistern ist. Man hört Ratschläge von den Eltern, von Geschwistern, von Freunden und Bekannten, aber man muß seine eigenen Erfahrungen sammeln. Es ist unmöglich, den Versuchungen und den Verführungen des Lebens zu widerstehen. Im Sport sollte man nicht sofort daran denken, daß man bei der Nationalmannschaft landet, sondern sich kleinere, realistische Ziele setzen, die man auch Schritt für Schritt erreicht, um den größeren Zielen näher zu kommen.

✱ Konecky Leopold

Ich gehe mit der Mode und achte auf Qualität, denn auch Pelzkauf ist Vertrauenssache.

● Steckbrief

Beruf: Kürschnermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leopold Konecky - geprüfter Kürschnermeister., 1070 Wien, Burgg. 46; 1090 Wien, Liechtensteinstr. 101. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1943, Wien. Kinder: Gerhard, Doris und Natascha. Eltern: Anna und Franz. Hobbies: Numismatik, Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule lernte ich im elterlichen Betrieb. 1965 machte ich die Meisterprüfung und als mein Vater 1973 starb, übernahm ich die Firma. Im Geschäft arbeitete noch einer meiner Brüder, meine damalige Frau und noch zwei Mitarbeiter. 1988 eröffnete ich die Filiale im 9. Bezirk. Ein Pelzgeschäft ist kein Saisonbetrieb, es gibt auch im Sommer einiges zu tun. Wir machen Reparaturen und wir bewahren Pelze in den Sommermonaten sicher und geschützt auf. Manche Leute bringen die Pelze nur über die Urlaubszeit vorbei, weil sie Angst vor eventuellen Einbrüchen haben und bei uns sind ihre wertvollen Pelze auch gut versichert. Meine Ware besteht zu 90 Prozent aus eigener Werkstätte. Heutzutage muß man auch Ware auf Lager haben, aber zu 90 Prozent machen wir doch Maßarbeit. Meine Kunden sind Stammkunden, denn in der Burggasse gibt es kein Laufpublikum

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in der Branche seit 40 Jahren bestens bekannt bin. Trotz schwerer Zeiten, macht mir mein Beruf immer noch viel Freude. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich gehe mit der Mode und achte auf Qualität, denn auch Pelzkauf ist eine Vertrauenssache. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Vater. Er hatte den Betrieb schon lange vor mir geführt und war auch ca. 30 Jahre in dieser Branche tätig. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Auch meinen Vater, ihm verdanke ich meinen beruflichen Werdegang. **Gab es Rückschläge?** Ja, früher gab es 350 Kürschner, heute gibt es nur noch ca. 120 - seit 1985, da war die Anti- Pelzkampagne der Tierschützer. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als aufgeschlossen und lustig, aber auch als reellen Geschäftsmann und als erfolgreich. **Wie werden Sie von der Familie gesehen?** Sie sieht mich als erfolgreich und sehr familienfreundlich. **Und was meinen Ihre Mitarbeiter?** Sie sehen mich gelegentlich als streng, aber meist doch recht gutmütig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden und das ist sehr wichtig. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Lebenswandel. Ich lebe täglich so, als ob es mein letzter Tag wäre. **Ihre Ziele?** In circa vier Jahren habe ich vor, in den Ruhestand zu gehen. Das Geschäft in der Burggasse werde ich wahrscheinlich schließen. Ich hätte gern, daß mein Bruder das Geschäft in der Liechtensteinstraße weiterführt. Es wäre sehr schön, wenn diese Branche in unserer Familie erhalten bliebe.

✱ König Alexander

Chancen erkennen, um neue Dinge auf die Beine zu stellen und die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen.

● Steckbrief

Beruf: Internetprovider und Webdesigner. Funktion: Selbständig Tätig bei: A.K.I.S. - Alexander König Internet Services., 1040 Wien, Goldegg. 27/41. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1976, Wien. Eltern: Dr. Peter und Dr. Ulrike. Hobbies: Tennis, Segeln, Geschichte.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Eltern sind Kunsthistoriker, unter den Verwandten waren meist Beamte, Rechtsanwälte

Copyrighted material

und Diplomaten. Schon als Kind hatte ich ausgeprägte politische und wirtschaftliche Interessen und mit zwölf Jahren wurde bei mir der Wunsch wach, Betriebswirtschaftslehre zu studieren. Ich besuchte das Piaristengymnasium, wo uns ein sehr engagierter EDV-Professor unterrichtete, der uns viel beibrachte. Ich betrachtete aber meine EDV-Passion nie als Möglichkeit Geld zu verdienen. Nach der Matura bin ich im Rahmen eines Austauschprogrammes nach Amerika gegangen, wo ich mein Wissen und meine Erfahrung erweiterte. Danach bin ich nach Österreich zurückgekehrt und begann BWL zu studieren. Mit 19 traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen, und mit 20 setzte ich meinen Wunsch um. Mein Plan war, durch diese Tätigkeit das Studium zu finanzieren und das Geld zu sparen, um das letzte Semester in Amerika zu verbringen. Ich wollte dort Fuß fassen und eventuell sogar ansässig werden. Das Leben korrigierte jedoch meinen Plan. Die Firma forderte immer mehr Einsatz und Zeit von mir, dadurch verlangsamte sich das Studium. Durch die Kontakte, die ich geschäftlich knüpfte, fühlte ich mich immer mehr in Österreich verwurzelt. Ich startete also als Beratungsfirma, aber schon nach einem Jahr fing ich an, Internetdienste selbst anzubieten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Persönliches Service. Ich versorge ca. 250 Leute, die ich fast alle persönlich kenne. Ich lege großen Wert auf Qualtiät der Arbeit und bin Gründungsmitglied von W3-Quality-Charter, einer freiwilligen ISO-Norm Vereinigung von Webdesignern. Meine Stärke ist Spezialllösungen anzubieten. Wichtig dabei ist, die Chancen zu erkennen, um neue Dinge auf die Beine zu stellen. Auch die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen darf man nicht vernachlässigen. Die Firma AKIS ist ein Teil eines großen Kompetenznetzwerkes, erster Partner des größtes Providernetzes VBS. Dort bringe ich einen Teil meines Wissens ein und trage dazu bei, das „Backbon" in Wien zu schaffen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat bedeutet es innere Ruhe und Ausgeglichenheit. Beruflich heißt es für mich, zufriedene Kunden zu haben. Das ist nur dann möglich, wenn ich selbst von meinen eigenen Leistungen überzeugt bin. Erfolg bedeutet für mich Leute beschäftigen zu können, die von meiner Firma leben können. **Ihre Ziele?** Nach wie vor mich auf Klein- und Mittelbetriebe zu konzentrieren, die Zahl der größeren Auftraggeber etwas zu steigern, in der Nische zu bleiben und dort ein gutes Auskommen zu haben. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Ein nichtzustandegekommener Auftrag, den ich aber als Lehre betrachte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Statistisch durch Rückmeldungen auf unserer Homepage, emotional durch das Vertrauen, das mir Kunden schenken.

✶ Konsel Christian

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Salon Konsel., 1010 Wien, Wipplingerstr. 20. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1960, Wien.

Kinder: Christof und Florian. Hobbies: Sport und Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Friseurfamilie, meine Lehrjahre absolvierte ich im väterlichen Geschäft und war danach 16 Jahre in einem anderen Betrieb angestellt. Seit 1996 bin ich selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mit erbrachter Leistung zufrieden zu sein und dafür gerade stehen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Man sollte sich Schritt für Schritt weiterentwickeln. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Für mich sind Niederlagen unterschiedlich zu bewerten. im Sport sind sie mir egal, privat ergeben sie Leidensdruck, beruflich bedeuten sie Kampf. **Welche Rolle spielen Familie, Freunde und Mitarbeiter?** Ich habe wenig Freunde, aber die sind 100%ig, gegenüber den Mitarbeitern nehme ich keine Chef-Angestellten-Position ein und zur Familie ist das Verhältnis intakt. **Ihr Erfolgsrezept?** Sensibilität Kunden gegenüber, Erfolgsrezepte sind Erfahrungswerte.

✶ Kopatz Heidi

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Restaurant „Walfisch" Gerhard Huber., 1020 Wien, Prater Zufahrtsstr. 71b. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1960, Bebra Nord-Hessen. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gerhard Huber. Hobbies: Schlafen und Ausruhen. Bis vor 13 Jahren machte ich Aktivsport (Laufen, Volleyball) und war dabei so gut, daß ich bereits in Meisterschaften getrieben wurde, jedoch von heute auf morgen aufhörte.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich wuchs in ländlicher Umgebung in Nord-Hessen auf und machte wider aller andersgerichteter Ratschläge eine Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann (bis 1978). Anschließend begann ich als Büroangestellte am Frankfurter Flughafen (auch noch heute beschäftigt), lernte dort alle Abteilungen und Tochterunternehmen kennen und arbeitete mich aus eigenem Antrieb nach oben. 1980 machte ich das Sekretärinnen-Diplom und war mit 30 Jahren Deutschlands jüngste Managerin. Meine Funktion war damals in der

WWBC (Worldwide Business Center) der internationale Aufbau und die Beratung von World-Trade Centern (u.a. auch das WTC am Wiener Flughafen). Zuletzt war ich Marketingleiterin für VIPs am Frankfurter Flughafen. Dazwischen machte ich mich 1984 mit meinem ersten Mann, den ich 1988 heiratete, mit einem Getränkehandel selbständig. 1995 lernte ich Herrn Huber kennen und kam so in die Gastronomie. Ich ließ mich am Flughafen beurlauben und übernahm die Verwaltung und Geschäftsführung seines Betriebes. Der „Walfisch" war immer verpachtet, nachdem jedoch der Vormieter heuer in Konkurs ging, nahmen wir das Objekt zurück und nun führe ich den Betrieb. Über die Wintersperre 1999/2000 wird das Lokal komplett umgebaut und im März 2000 neu eröffnet. Wir setzen ein völlig neues, zeitgerechtes Konzept in Richtung Erlebnisgastronomie ein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Erreichen gesetzter Ziel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe ohne Studium oder finanzielle Unterstützung in jungen Jahren viel erreicht. Ich habe mir alles selbst angeeignet und aufgebaut. Jeder Mensch ist seines eigenen Glückes Schmied. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Von meiner Familie und von Freunden sicher. Je erfolgreicher man wird, umso weniger Freunde hat man, da Neid und Mißgunst vorrangig werden. Je besser es jemandem geht, umso neidvoller wird er angesehen, deshalb gehe ich auch mit dem Wort „Freunde" vorsichtig um. Ich habe eher viele Bekannte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine selbstbewußte Art und Ausstrahlung, Zielstrebigkeit, Energie und Engagement. Schulbildung finde ich nicht ganz so wichtig, denn ab einem gewissen Level fragt kein Mensch nach Zeugnissen. Sicher gehört auch eine Portion Glück dazu, aber vollenden muß man den Erfolg mich Zielstrebigkeit und Energie. Werde ich gefordert, beweise ich, daß ich meine Aufgaben erfüllen kann. Ich ärgerte mich über die Penetranz, mit der mir gesagt wurde, daß ich aufgrund mangelnder Ausbildung keine Chancen auf einen Bürojob hätte. Da dachte ich mir, jetzt aber erst recht!

Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Ich wußte schon als Kind, daß ich eine starke Persönlichkeit bin und mir ein Bürojob liegen würde, wollte aber niemals in einem Großraumbüro arbeiten. Schon mit 16 Jahren war mir Unabhängigkeit extrem wichtig. **Welche Stellung nimmt die Familie ein?** Das Umfeld ist wichtig, denn für Erfolg benötigt man auch Ruhe und Ausgeglichenheit, die man nur zu Hause erhält. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Jeder Chef ist nur so gut wie seine Mitarbeiter. Ich muß Teamgeist und Energie auf meine Mitarbeiter übertragen können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich muß beim ersten Eindruck spüren, daß Bewerber etwas erreichen und verändern wollen. Wichtig ist das Gespräch, nicht die Zeugnisse, denn Papier ist geduldig. Meinen Mitarbeitern gegenüber bin ich immer loyal. Ich blockiere niemanden und, wenn jemand keine Karrierechancen bei uns hat, empfehle ich einen Jobwechsel. Als Chefin bin ich hart, aber herzlich. Ein Mitarbeiter muß hinter der Firma, der Sache und dem Chef stehen und dann genügt oft ein einfaches Lob, um die Kollegen zu motivieren. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich bin ein sogenanntes Stehaufmännchen. Niederlagen analysiere ich und lerne aus ihnen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die liegt dem Menschen in der Natur. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich bin ein spontaner Mensch. Zuerst möchte ich den „Walfisch" auf Vordermann bringen und dann gehe ich an mein nächstes Ziel. Ich habe aber keine großen Ziele und meine Aufgabe hier ist interessanter als der Posten eines Generaldirektors einer Großbank. Natürlich muß man gesund sein, damit man beruflich einiges leisten kann. Ein Traum ist es, meine Memoiren zu schreiben, was ich sicherlich machen werde. Bisher fehlt mir jedoch die nötige Zeit dafür. Mein bewegtes Leben und den Weg von ganz unten nach oben möchte ich gern anderen Menschen mitteilen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Von der Familie, von Kunden oder Vorgesetzten. Ohne Anerkennung, die ich aber nicht nur finanziell spüren muß, verliere ich schnell die Freude. **Leben Sie nach einem Motto?** Viel lachen, selbst über eine Niederlage sollte man lachen können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Das gibt es nicht, ich glaube nicht an Erfolgsrezepte. **Haben Sie Vorbilder?** Hatte ich auch niemals. Es gibt Menschen, die ich bewundere und achte, ich wollte aber immer die Heidi Kopatz bleiben!

Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben? Zuerst sollte man sich Ziele setzen, denn erst dann kann man etwas erreichen. 80 Prozent der Menschen wissen gar nicht, was sie beruflich machen wollen. Das Wissen um ein Ziel und eine gesunde Besessenheit ist Grundlage für den Erfolg.

✶ Kopeinig Arnulf Mag.

● Steckbrief

Beruf: Berufsoffizier. Funktion: Leiter. Tätig bei: Bundesministerium für Landesverteidigung IT-Plan, Hauptreferat II., 1010 Wien, AG Franz-Josefs-Kai 7-9. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1965, Paternion. Familienstand: Verheiratet mit Amelie. Hobbies: Lesen und Orchideenzucht.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich möchte meine Visionen in Bezug auf meine berufliche Karriere realisieren können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in kürzest möglicher Zeit meine Visionen realisieren konnte. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Während meiner Schulzeit habe ich gelernt, konstruktiv zu planen und Ziele klar zu definieren. Dies, gepaart mit dem Willen, alle Ziele zu erreichen, stellt für mich die Kraftquelle dar. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche sind schwer zu vereinbaren. Jetzt ist es allerdings besser als während der Ausbildungszeit. **Gab es Vorbilder?** Es gibt einige Persönlichkeiten, welche mich durch fachliche Kompetenz und ihr Führungsverhalten sehr beeindruckten. **Wie motivieren Sie Ihre**

Copyrighted material

Mitarbeiter? Ich sehe mich nicht als Motivator, welcher Arbeitszeit für Motivation der Mitarbeiter verwendet, da ich der Meinung bin, daß jeder Mitarbeiter selbst motiviert sein sollte. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Die Basis hiefür ist die Leistung, welche anerkannt und geschätzt wird. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichtiger?** Beides. **Was ist ausschlaggebend für Ihren spezifischen Erfolg?** Die klare Zieldefinition und den Weg vor Augen zu haben.

✱ Kopezky Bernd Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Vereinigte Pensionskasse AG., 1010 Wien, Wipplinger Str. 36-38. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Helga. Kinder: Robert (1971) und Peter (1975). Eltern: Dr. Karl und Dr. Sylvia. Hobbies: Radfahren, Skifahren, Tennis, Segeln, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern waren Ärzte, und so sollte auch ich Medizin studieren. Da ich aber kein Blut sehen konnte, begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften, welches ich nach zehn Semestern mit dem Doktorat beendete. Während des Studium sammelte ich bei der Z-Sparkasse Erfahrungen, und nach dem Bundesheer kehrte ich zu dieser Institution zurück. Ich hatte das Glück, Dr. Haiden und Gerhard Wagner als Vorgesetzte zu haben. Sie prägten mich sehr. Ich begann im Bereich Kommunalfinanzierung und kommerzielle Immobilienfinanzierung zu arbeiten, und meine Karriere entwickelte sich sehr rasch. Nach fünf Dienstjahren (1975) wurde ich stellvertretender Abteilungsleiter, und ab 1977 war ich Abteilungsleiter für Körperschaftskredite. 1976-77 war ich außerdem an der Sanierung der Gemeinde Bad Gastein beteiligt und blieb 20 Jahre lang Sanierungsbeauftragter dieser Gemeinde.

Meine nächsten Schritte waren die Übernahme der Geschäftsführung in der Z-Leasing und die Position des Vorsitzenden des Vorstandes und leitenden Direktors der Wiener Landes-Hypothekenbank. 1994 erfolgte die Fusion der Wiener Landes-Hypothekenbank mit der Bank Austria Bis 1994 war ich Kuratoriumsmitglied des Institutes für Kommunalwissenschaften und Umweltschutz in Linz und bis 1996 Vorstandsmitglied des Kommunalwissenschaftlichen Dokumentationszentrums in Wien. Danach bekam ich das Angebot, Vorstand der Vereinigten Pensionskassen AG zu werden. Diese Position hat mich durch die damit verbundenen Gestaltungsmöglichkeiten gereizt. Ich war von Anfang an erfolgreich. Der kontinuierliche Erfolg beruht auf unserem Know-How und der Sicherheit unserer Aktionäre. Bank Austria, Erste Bank, Wiener Städtische und Sparkassen stehen als Garanten für die Beständigkeit der Vereinigte Pensionskasse AG.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Aufsichtsrat der Firma Otis, stellvertretender Fachvorsteher des Fachverbandes Pensionskassen der Wirtschaftskammer Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das ist für mich ein temporärer Begriff. Da ich ein Nachkriegskind war, mußte ich mir einen gewissen Lebensstandard erkämpfen. Die Erreichung dieses Zieles, die sich zum Beispiel im Bau eines eigenen Hauses niederschlug, bedeutete für mich damals Erfolg. Mit der Zeit änderte sich diese Vorstellung, und ich kam zur Lebenszufriedenheit. **Was verstehen Sie unter Zufriedenheit?** Einklang zwischen Beruf- und Privatleben. Erfolg bedeutet auch eine positive Einstellung zum Erreichten. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Das ist eine Mischung aus Strebsamkeit, Ehrgeiz und Zielverbundenheit, gepaart mit ein bißchen Glück. Zu den Voraussetzungen für Erfolg gehört auch Flexibilität, das heißt, man muß immer ein Ziel vor Augen haben, aber der Weg dorthin kann sich ändern, wenn man festgestellt, daß er nicht der richtige war. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Den kann man nicht eindeutig definieren. Ich agiere meist kooperativ und partnerschaftlich, manchmal muß ich allerdings auf Hierarchien achten. Ich versuche aber, im Rahmen der Vorgaben die Mitarbeiter nicht einzuengen und den Teamgeist zu pflegen. Wir sind zu dritt im Vorstand, und auch bei uns herrscht ein partnerschaftliches Verhältnis. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Geschäftlich durch den meßbaren Erfolg des Unternehmens, die Zahl der Pensionsverträge ist von 15.000 auf 60.000 gestiegen. Anerkennung durch Familie und Freunde bedeutet für mich die Akzeptanz meiner Persönlichkeit, abgesehen von meinen beruflichen Erfolgen. **Ihre Lebensphilosophie?** Mein Wissen ständig zu erweitern und neue Erfahrungen zu sammeln.

✱ Koppensteiner Josef

Entscheidungen traf ich immer aus dem Bauch heraus, auch wenn es nicht immer die richtigen waren.

● Steckbrief

Beruf: Vermögensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Exclusiv Second Hand., 1070 Wien, Neubaug. 77. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Daniela (1977) und Philipp (1984). Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach fünf Jahren Gymnasium Lehre als Schwachstromtechniker, anschließend Angestellter einer Alarmanlagenfirma (Projektierung, Verkauf, Service) und am zweiten Bildungsweg abends TGM-Abschluß Elektrotechnik. 1981 Selbständigkeit mit Tankstellen- und Garagenbetrieb. 1983 Eröffnung der Second-Hand-Boutique in der Neubaugasse, die von meiner Frau geführt wird, 1990 Kfz-Servicewerkstätte und Aufgabe der Tankstelle, seit 1994 freier Mitarbeiter (Vermögensberater) bei AWD. Seit Anfang der 90er Jahre Obmann-Stellvertreter der Kaufleute der Neubaugasse. Dieser Verein wurde als erster organisierter Verein für Kaufleute

Copyrighted material

in Wien durch Herm Ing. Sopper (Firma Mastnak) ins Leben gerufen und hat sich als Modell so gefestigt, daß auch das WIFI darauf aufmerksam wurde. Heute gibt es bereits rund 100 Straßenvereine in Wien. Seit 1998 bin ich Vereinsobmann der Kaufleute Neubaugasse. Die „Straße der Spezialisten" zieht durch ihren Flohmarkt, durch Weihnachtsbeleuchtung und -bäume, Maibaum- und Winzerfeste etc. das Interesse der Medien und des Publikums auf sich. Bald sollen auch Info-Points mit Touch-Screen Bildschirmen die Passanten über die Angebotsvielfalt in der Neubaugasse informieren. Nun ist geplant, die Neubaugasse zu überdachen, um einen Einkaufsbummel im Trockenen zu ermöglichen. Dadurch übernimmt dieser Straßenzug wieder eine Vorreiterrolle. **Sonstige Tätigkeiten?** Obmann der Kaufleute Neubaugasse.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Besser als andere zu sein, eine Vorreiterrolle zu übernehmen und Ideen als erster umzusetzen. Erfolg ist für mich, wenn ich Ideen in viel kürzerer Zeit als geplant erreiche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, ich habe noch lange nicht das erreicht, was ich mir vorgenommen habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich glaube, ich werde eher als Idiot angesehen, ich rede aber auch nie über Erfolg. Arbeitszeitverkürzung halte ich z.B. für destruktiv und nicht geeignet, um Arbeitsplätze zu schaffen. Mit einer 38 Stunden Woche würde ich sicher nichts zusammenbringen, obwohl ich heute auch nur noch 12 bis 14 Stunden am Tag arbeite. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Entscheidungen traf ich immer aus dem Bauch heraus, und es waren auch nicht immer die richtigen. Es waren lauter Mosaiksteinchen. Ich weiß auch nicht, ob der Schritt in die Selbständigkeit richtig war. Von IBM hatte ich damals (unter 84 Bewerbern ausgewählt) ein tolles Angebot, in letzter Sekunde wählte ich aber doch die Selbständigkeit. Ob das richtig war, weiß ich nicht. Sicher richtig war es, in den Finanzdienstleistungssektor einzusteigen, weil Dienstleistungen in der heutigen Zeit die Zukunft sind - obwohl ich mir damit viel aufgehalst habe. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Engagement für die Neubaugasse. Wenn sie floriert, floriert auch mein Geschäft. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich wollte nur in den Vorstand der Neubaugasse, um Entscheidungen mit zu treffen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Man braucht einen Lebenspartner, auf den man sich verlassen kann. Die Familie muß das Fundament sein. **Und welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Sie müssen Verantwortung übernehmen können, loyal sein und selbständig denken und handeln können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist das Um und Auf. Mitarbeiter müssen mit eingebunden sein, frei entscheiden können und auch am Erfolg teilhaben und gelobt werden. **Kennen Sie Niederlagen?** Ohne sie gibt es keinen Erfolg. Sie spielen eine entscheidenden Rolle. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** In den Staub zu fallen ist keine Schande, nur liegenzubleiben ist eine. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie. Zum Glück habe ich eine starke Frau. **Ihre Ziele?** Wenn ich mich zur Ruhe setze, will ich 100%ig finanziell abgesichert sein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Meiner Meinung nach ist Anerkennung sowie auch Mitleid meist geheuchelt, nur Neid ist echt. Er ist die wirkliche Anerkennung. Wenn einem jemand auf die Schulter klopft, so will er meist etwas. **Ihr Lebensmotto?** Ich sehe immer die positiven Seiten des Lebens, auch in der größten Niederlage. Wenn man halbwegs freundlich ist, tut man sich auch leichter, als wenn man grantig und verschlossen ist - mit einem Lächeln geht alles einfacher. Und in meinem Sprachschatz fehlt ein „Das gibt es nicht".

✱ Koppensteiner Susanne

Wenn Unstimmigkeiten auftreten, versuche ich immer sofort auszugleichen.

● Steckbrief

Funktion: Club Managerin. Tätig bei: John Harris Fitneß GmbH., 1010 Wien, Nibelungeng. 7. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1964, St. Pölten. Hobbies: Sport, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsschule war ich in einer Bank tätig. Zu dieser Zeit kam ich in die Fitneßszene und begann 1987 vertretungsweise an der Rezeption zu arbeiten. Ich habe mir meinen Arbeitsplatz selbst geschaffen, bin dann mit dem Verkauf betraut worden und so haben sich meine Aufgaben immer weiterentwickelt bis ich Geschäftsführerin wurde.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, etwas erreicht zu haben, das mir Freude bereitet und möglichst viele andere miteinbezieht. Die Freude muß im Vordergrund stehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich betrachte mich als erfolgreich, weil ich ein Stehaufmännchen bin, das sich nicht so leicht umwerfen läßt und wenn doch, gleich wieder aufsteht. Das macht Erfolg aus - nicht aufgeben. Wenn Probleme entstehen, ob große oder kleine, sollte man daran denken, daß man daraus lernen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die innerbetrieblichen großen Entscheidungen werden immer mit Herm Harris abgesprochen. Ich leide sehr unter Entscheidungen, die Mitarbeiter, bei denen Änderungen notwendig sind, betreffen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich höre immer wieder, daß ich viel zu hektisch bin. Offensichtlich läßt sich für mich der Bedarf an Ruhe nicht umsetzen. Eines meiner größten Ziele ist es, mit allem gelassener umzugehen und diese Gelassenheit auch an meine Mitarbeiter weiterzugeben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich gehe sehr achtsam mit der Veränderung der Atmosphäre im Studio um. Wenn Unstimmigkeiten auftreten, versuche ich, auszugleichen. Ich warte nicht ab, bis Schlimmeres passiert. Ich trete immer sofort auf den Plan. Ich forciere auch die Verantwortlichkeit der Mitarbeiter, um in meiner Abwesenheit einen klaglosen Betrieb mit entspannter Atmosphäre zu gewährleisten. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, das ist mir einfach passiert. Es war dies in einer Zeit, zu der ich nicht wußte,

Copyrighted material

was ich wollte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wir machen das immer im Team, meistens zu dritt. Wir machen einen kleinen Test, bei dem wir auf Spontaneität großen Wert legen, also wie jemand in einer stressigen Situation reagiert. Diese Methode hat sich sehr gut bewährt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit einem jährlichen Fragebogen für die Mitarbeiter, versuche ich, die Schwachstellen zu lokalisieren. Geld spielt bei der Motivation unserer Mitarbeiter keine wesentliche Rolle. Manchmal machen wir Ausflüge oder setzen andere Aktivitäten. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Ich brauche für die Bewältigung von Niederlagen eine interne Trauerzeit, anschließend analysiere ich das Mißgeschick, um vielleicht nocht etwas Positives herausholen zu können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch Bewegung in der Natur, also an der frischen Luft. Außerdem aus Musik, im besonderen Jazz, Gesang und Klavier. **Ihre Ziele?** Ich setze mir immer kurzfristige Ziele. Aktuelle Ziele sind, die Verbesserung der Ausbildung des Personals und die Motivation. Als wichtigstes ist natürlich geschäftlicher Erfolg anzusehen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bin sehr schlecht im Annehmen von Anerkennung. Es freut mich natürlich, wenn jemand meint, daß ich etwas gut gemacht habe. Ich bin aber am glücklichsten, wenn ich selbst sehe, daß ich etwas gut gemacht habe. **Ihr Motto?** Nicht zu vergessen, was einem Freude bereitet. **Ihre Vorbilder?** Als Vorbild sehe ich meine Mutter. Sie ist auch so ein Stehaufmännchen, noch dazu ein sehr positiv denkendes.

✱ Köppl Heinz

● Steckbrief

Beruf: Bürgermeister. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Gmunden., 4810 Gmunden, Rathauspl. 1. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1951, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Wolfgang (1986) und Elisabeth (1987). Mitgliedschaften: UNION und diverse 10 bis 12 Vereinsmitgliedschaften, die ich ganz bewußt beibehielt und auch wahrnehme. Hobbies: Sportliche Aktivitäten wie Tennis, Radfahren und Wandern, aber auch Kultur, Brauchtum und Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich stamme aus einfachem Haus und trat als „waschechter" Gmundner gleich nach dem Abschluß der Handelsschule in die Stadtgemeinde ein und begann im Bereich Buchhaltungswesen (ist mein Hobby) zu arbeiten. In Abendkursen erwarb ich binnen kurzer Zeit die Matura, absolvierte den Wehrdienst und kehrte in die Gemeinde zurück. Nach einigen Stationen des Kennenlernens wurde ich Leiter der Stadtwerke und darauffolgend 1978 Leiter des Städtischen Kulturamtes in verhältnismäßig jungen Jahren. Ich konnte diese Abteilung aufbauen, was auch in der Zeit der Großveranstaltungen und Weltrekorde lag. Mein Betätigungsbereich interessierte mich wegen der Vielseitigkeit sehr. Ich organisierte einen Blumenkorso am See, den es seit 25 Jahren nicht mehr gegeben hatte oder auch den längsten Stammtisch der Welt mit über 3,5 Kilometern. Besonderen Schwerpunkt setzte ich in die Einbindung der Jugend. All diese Beschäftigungen trugen dazu bei, ein großes Spektrum kennenzulernen. Aufgrund meiner großen Erfolge wurde man auf mich aufmerksam und bot mir an, in die Politik einzutreten. Neben der Tätigkeit des Kulturleiters war ich anfänglich im ÖAAB und später Parteiobmann (1989). 1997 entschloß ich mich, bei den ersten Direktwahlen Oberösterreichs für das Bürgermeisteramt zu kanditieren und wurde gleich im ersten Wahldurchgang gewählt. Ich erhielt mehr als 50 Prozent. Seit November 1997 bin ich also Bürgermeister der Kur- und Kongreßstadt Gmunden und legte gleichzeitig meine Tätigkeit als Kulturamtsleiter zurück.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren persönlichen Erfolg wichtig? Erfolg gibt mir in meinen Kernaussagen recht, ehrliche Politik mit Schwerpunkt gelebter Bürgernähe und Offenheit zu machen. Für mich als Bürgermeister ist es wichtig, die Bedürfnisse der älteren, aufbauenden Generation kennenzulernen und abzudecken. Die Tore des Rathauses öffnete ich, und in einigen Tagen begrüße ich den 1.000 Besucher während meiner kurzen Amtszeit. Damit einher ging die Errichtung einer Rathausgalerie. Das Rathaus soll leben, für alle zugänglich sein, und daher führte ich den jährlichen Tag der offenen Tür ein. Der Bevölkerung möchte ich verständlich machen, daß das Rathaus für sie da ist und der Bürgermeister einer von ihnen ist. Weitere Faktoren meines Erfolges liegen im sofortigen Aufgreifen eines Themas, in meiner Hartnäckigkeit und der Spontaneität. Ich bin mir meiner Vorbildfunktion bewußt, stehe jedoch auch zu meinen Schwächen. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Es war mein erklärtes Ziel, Bürgermeister zu werden, was ich auch erreicht habe. Nun liegt es daran, die Zukunft der Stadt zu sichern, in wirtschaftlichen und finanziellen Bereichen. Ich bemühe mich um die Ansiedelung von Klein- und Mittelbetrieben, um die Schaffung von Jugendarbeitsplätzen und die Stärkung des Tourismus. Außerdem möchte ich die Bevölkerung in Entscheidungen einbinden. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Sehr viel Kraft schöpfe ich aus dem direkten Zugehen auf die Bewohner und deren Rückmeldungen, aus dem Sport und der Familie sowie der Zusammenarbeit mit den anderen Parteien. Im Gegenzug verwende ich viel Kraft, um etwas zu bewegen, denn Politik braucht Mut. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Neben einer fundierten praxisbezogenen Ausbildung, welche unumgänglich ist, zählen das persönliche Gespräch, die Geradlinigkeit, das ehrliche Vertreten der eigenen Meinung, das Zusteuern auf Ziele sowie die Bereitschaft zur permanenten Weiterbildung. Auch die Chance eines zweiten Berufsweges sollte man nutzen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bespreche Probleme oder Niederlagen mit Freunden, bediene mich der Hilfe von Fachleuten

oder Institutionen und horche auf meine innere Stimme. **Leben Sie nach einem Motto?** Bei Entscheidungsfindungen lebe ich nach der Devise „eine Nacht darüber schlafen", um mir den gewissen Druck zu nehmen.

✱ Korkisch Friedrich Mag. MinRat

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Leiter eines Hauptreferates. Tätig bei: Bundesministerium für Landesverteidigung, Generalstabsgruppe B, Bereich Luftstreitkräfte., 1030 Wien, Dampfschiffstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1940, Znaim. Familienstand: Verheiratet mit Stephanie. Kinder: Alexander und Georg. Eltern: Prof. Dr. Gustav und Inge, geb. Lauer. Schöpferische Akte: 100 größere Beiträge in Büchern und Fachzeitschriften in den Bereichen Politik, Strategie, Sicherheitspolitik, Theorie, Geschichte und Völkerrecht in deutscher und englischer Sprache, Studien für die Landesverteidigungsakademie, laufende Kommentare in Tageszeitungen (Presse). Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Österreichischen College, Club Alpach Wien (Präsident), Vorstand im Institut für Außen- und Sicherheitspolitik, Wien, bzw. Center for Foreign and Defense Studies/California. Forschungsbeirat des Bundesministeriums für Landesverteidigung, Mitglied der Wissenschaftskommission, des Österreichischen Journalisten Club, der Österreichischen Gesellschaft für Außenpolitik und der Deutschen Gesellschaft für Militärökonomie. Hobbies: Ich sehe mich als funktioneller Typ, als Workaholic. Es fällt mir schwer, eine Tätigkeit auszuüben, welche keinen intellektuellen Nutzen abwirft. Ich lese gern historische und aktuelle politische Fachliteratur und besitze rund 10.000 Bücher.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule in Wien besuchte ich von 1954 bis 1957 die kaufmännische Berufsschule. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst bei den Luftstreitkräften. Nach mehreren längeren Aufenthalten in den USA (University of Michigan, English Literature Institute, Proficiency Certificate 1963, später Santa Barbara College, California, Tätigkeit in der Pharma-Industrie) besuchte ich das Bundesrealgymnasium an der Militärakademie (bis 1965). Anschließend war ich bis 1970 im Kommando der Luftstreitkräfte tätig. 1966 machte ich die Beamtenmatura und seit 1972 bin ich im BMLV tätig. Ich habe beim Militär im Laufe der Zeit umfangreiche Ausbildungen genossen habe, wie die Heeresunteroffiziersschule, Heeresfachschule für Technik, Flugzeugtechnikerausbildung, Stabsoffiziersausbildung, Truppenkommandantenkurs und Infantry Officer Course in Fort Benning. Die Dolmetschprüfung für Englisch legte ich ebenfalls ab. 1976 maturierte ich an der Handesakademie in Wien. Von 1977 bis 1981 studierte ich Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität. Anschließend studierte ich Politikwissenschaften mit den Nebenfächern Philosophie, Geschichte, Soziologie und Volkswirtschaftstheorie mit Auszeichnung. An der Rechtswissenschaftlichen Fakultät absolvierte ich den Lehrgang für Internationale Studien - Völkerrecht und Internationale Beziehungen, welchen ich mit einem Diplom abschloß. Am 30. Jänner 1985 erfolgte die Ernennung zum Mag.phil.. Nebenbei bin ich Mitglied der österreichischen KSZE/OSZE-Delegation (seit 1991). Gründer des Instituts für Außen- und Sicherheitspolitik (IAS), arbeite als Lektor an der University of New Orleans an der Universität Innsbruck, an der American-European Summer Academy, am Institut für Sozialwissenschaften der Universität Wien, an der Landesverteidigungsakademie Wient, etc..

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgt liegt vor, wenn sich private Intention, Interessensprofile und berufliche Möglichkeiten decken, wobei Freude und Anerkennung dazugehören. Ebenso von Bedeutung ist, daß man im Beruf mehr macht, als man tun müßte. Dies gelingt durch Strebsamkeit, um die nächste Hürde, die auch mit erheblichem Aufwand verbunden sein kann, zu überwinden. Der Weg nach oben ist bei hoher Leistungsbereitschaft nicht schwer. Jedoch, wenn man mehr erreichen möchte, ist es von eminenter Wichtigkeit, daß man ein dementsprechendes Umfeld schafft und niemals aufhört, sich für Neues zu interessieren. Der persönliche Einsatz geht so weit, daß ich auch am Wochenende arbeite. Die Strebsamkeit und der Fortbildungswille haben mich seit meinem 20. Lebensjahr geprägt, wobei es für mich immer wichtig ist, nie über „Leichen" zu gehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe ab dem 30. Lebensjahr begonnen, mir Gedanken über die Zukunft zu machen. Somit habe ich zielorientiert gehandelt, wobei der persönliche Einsatz eine wichtige Rolle spielte. Für meine Karriere war sicherlich die umfangreiche fachliche Ausbildung und erworbenes Wissen, gepaart mit Kommunikationsfähigkeit und Flexibilität ausschlaggebend. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Meine Familie akzeptiert meinen Beruf und meine sonstigen Tätigkeiten. **Welchen Stellenwert hat die Motivation?** Es gilt einfach, die Probleme zu lösen und sich selbst zu motivieren, dies ist kein Problem. **Welchen Tip möchten Sie gern weitergeben?** Mehr leisten als die anderen führt ganz von selbst nach oben. Im Rahmen der Tätigkeit darf man sich nicht von der Routine vereinnahmen lassen. Es muß neben Routine Energie vorhanden sein, um auch schöpferische Arbeit zu leisten, wie beispielsweise Lehrtätigkeiten, Publikationen verfassen, etc.. Dies ist für mich von Bedeutung. Ebenso gilt es, nicht einseitig zu werden. Dazu gehören Selbstdisziplin und die Bereitschaft zur Weiterbildung. Die Interessen können sich allerdings im Laufe der Jahre ändern. Man soll die alten Interessensprofile aber nicht vernachlässigen, denn sie könnten wieder einmal gefragt sein.

✱ Körner sen. Erwin

● Steckbrief

Beruf: Maurer, Zimmermannmeister. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Holzbau Fröstl GmbH., 1160 Wien, Zwinzstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1939. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Hobbies: Tennis, Wandern.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Maurerlehre,die ich mit der Gesellenprüfung abschloß, erfolgte der Eintritt in die Zimmerei Fröstl, die mein Onkel führte. Ich absolvierte auch die Zimmermannslehre, beendete diese mit der Gesellenprüfung und legte anschließend die Meisterprüfung ab. Ich war primär im Bereich Fertighausbau tätig. 1983 übernahm ich nach dem Tod meines Onkels das Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich einerseits, für das Unternehmen das Bestmögliche zu erreichen und andererseits, in meiner Familie für Wohlstand zu sorgen. Ganz wichtig für mich ist auch, Befriedigung aus der Tätigkeit zu bekommen. Um diese zu erreichen, ist es notwendig, ein hohes Maß an Ehrgeiz und Fleiß zu besitzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Identifikation mit der Tätigkeit und dem Willen, das Unternehmen fortzuführen. Ich sehe dies als Herausforderung. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Die Aufbaujahren waren nicht einfach, da litt meine Familie sehr darunter , daß ich wenig Zeit für sie hatte. Jetzt allerdings ist die Situation weit besser. Auf Grund der Tatsache, daß auch meine Gattin im Unternehmen mitarbeitet, ist die Akzeptanz sehr groß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe die Möglichkeiten wahrgenommen, meine Visionen zu realisieren und habe den Betrieb mit Erfolg weitergeführt. Dabei war es wichtig, Ziele zu haben. Diese galt es so zu definieren, daß sie auch erreichbar waren, trotzdem aber eine Herausforderung darstellten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wichtig ist, daß man die Persönlichkeit respektiert und die fachlichen Qualifikationen im Sinne des Unternehmens gewinnbringend einsetzt. Neben Lob gehört auch Kritik dazu. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich glaube, man wächst durch die Identifikation mit der Aufgabenstellung.

✱ Kornfeld Adi

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Chefredakteur. Tätig bei: Sportwoche Verlag GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 29. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1967. Hobbies: Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1986 maturierte ich am Gymnasium in Oberpullendorf. Danach habe ich vier Semester lang in Wien Publizistik und Politikwissenschaft studiert. Obwohl ich mit dem Vorsatz, das Studium zu beenden und vielleicht wissenschaftlich zu arbeiten, begonnen hatte, wollte ich dann jedoch Journalist werden. Es hat sich bei einem Seminar über journalistische Ethik mit Alfred Worm ergeben, daß mich dieser ermutigte, im Verlag des Profil anzufragen, ob ein Journalist gebraucht wird. So kam ich zum Journalismus. Im Frühjahr 1988 habe ich im Verlag als freier Journalist gearbeitet und diesen Pfad bis heute nicht verlassen. Ich gestaltete und baute das Magazin gemeinsam mit dem Herausgeber, so wie es am Markt ist, auf. Den Probelauf hat es bei der Fußball-Weltmeisterschaft gegeben. Dies war ein zeitlich beschränktes Projekt, das aber so erfolgreich war, daß im November die Sportwoche konzipiert wurde und am 8. Februar 1999 in der jetzigen Form auf den Markt gekommen ist. Die erste Ausgabe wurde mit 70.000 Stück verkauft und 18.000 Abos wurden abgeschlossen. Dies hat mich mit Stolz erfüllt. Somit wurde eine Wochenzeitschrift gegründet, die einzigartig auf dem Markt ist.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn man sich Ziele steckt und auch den Weg dorthin konsequent geht. Man muß Klarheit und Gedanken aufbringen, um diese auch zu formulieren. Man sollte auch an die Ernsthaftigkeit des Zieles glauben, dies hilft ungemein. Die Orientierung ist ebenso von Bedeutung. Erfolg ist etwas Persönliches. Die Rahmenbedingungen hierfür schaffen die Menschen selbst, dies gelingt mit Begeisterung für die Sache. **Gab es Niederlagen?** Ja, je früher man einen Mißerfolg hat, desto hilfreicher ist es für den persönlichen Weg. Man hebt nicht ab, es ist wichtig, in allen Situationen des täglichen Lebens Bodenhaftung zu haben. Ich bin auch dankbar dafür, was mir das Leben geschenkt hat. Dies hat zwar einen spirituellen Hintergrund, ich komme aus einer religiösen Familie, keiner fanatischen oder erzkonservativen Familie. Ich habe viel mitbekommen - Urvertrauen und Herzenswärme. Dies hilft bei so manchen Niederlagen. **Wie gehen Sie mit den Bereichen Privatleben und Beruf um?** Ich habe eine sehr verständnisvolle Partnerin, die seit zehn Jahren den Weg mit mir gegangen ist. Ich behaupte, daß es ohne sie nicht dazu gekommen wäre, daß ich mich als erfolgreich betrachte, das heißt Chefredakteur geworden bin. Sie hat mir Rückhalt gegeben und ein offenes Wort von ihr oder Freuden ist mir sehr wichtig. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich glaube, daß Herzensbildung und Neugierde Grundfähigkeiten sind, auch, auf Menschen eingehen zu können, ist von eminenter Bedeutung. Journalisten werden weitgehend als Parasiten erlebt, ich sehe das nicht so - Gesprächspartner sollten meiner Ansicht nach befruchtend wirken. Dazu sollte man stehen und Neugierde ist das Brot des Lebens. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich ein Teammensch bin, der auch sehr unangenehm sein kann. Aber in erster Linie bin ich ein harmoniebedürftiger Mensch, der ausgleichend wirkt. Konfliktkompetenz gehört auch zu meiner Person, ich möchte den Leuten immer in die Augen schauen können und das funktioniert.

✱ Kos Hieronymus

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bieronymus - Bierkultur und feine Schmankerln - Kos & Co. KEG., 1160 Wien, Thaliastr. 125A. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1955, Bleiburg. Kinder: Alex (1985). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Zeitschriften. Hobbies: Fachliteratur, Dokumentationen, Musik, Skifahren.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Anschließend an meine Kochlehre in Salzburg, war ich zwei Jahre Jungkoch. 1978 begann ich meine Tätigkeit bei Rosenberger, ich besuchte diverse Management -kurse und wurde Ende 1979 Betriebsassistent der Zweigstelle Autobahnrestaurant Rosenberger Strengberg. 1980 übernahm ich diese als Geschäftsführer und wechselte 1983 in eine Tiroler Raststätte, die ich zum Seminarhotel aufbaute. 1987 trat ich aus dieser Firma aus und verfolgte mein Ziel der Selbständigkeit.

Durch diverse Kontakte lernte ich den Verantwortlichen der damaligen Gösser-Bierbrauerei für Eigengaststätten kennen. Im Mai 1988 übernahm ich mit 32 Jahren als Pächter die Gösser Bierklinik. Es folgten diverse Investitionen in die Inneneinrichtung, Gestaltung und Werbung. Nach anfänglichen Tiefs führte ich dieses Lokal bis heute sehr erfolgreich. 1997 beteiligte ich mich an einem neuen Projekt der Brau-Union: „Bieronymus" eine originelle Erlebnis-Gaststätte im gemütlichen Herzen Ottakrings. Um dieses Vorhaben erfolgreich umzusetzen, wurde ein kompetentes Fachteam gebildet. Mit meiner Schwester und meinem Küchenchef entwickelte ich das gastronomische Konzept und so konnte ich im Jänner 1999 mein zweites Lokal eröffnen.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Inhaber der Gösser Bierklinik in 1014 Wien, Steindlg. 4.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Unser Erfolg liegt einerseits im harmonischen Ambiente - eine „erdige" Gaststätte aus Naturholz, Ziegel und Terrakotta, Schmiedeeisen und Kupfer - gefühlvoll, herzlich und gemütlich gestaltet. Andererseits sind das Bieronymus und die Gösser Bierklinik Gaststätten, die konstante Qualität versprechen. Neben vielen Flaschenbier-spezialitäten bieten wir dem anspruchsvollem Gast ständig sechs Faßbiere und eine große, aber liebevoll bereitete Speisenauswahl - dafür garantieren wir. Ein weiterer wichtiger Faktor liegt in den Mitarbeitern, die unseren Gästen aufmerksam, freundlich und mit fachmännischer Beratung zur Seite stehen. Bei der Führung der Mitarbeiter setze ich auf menschlichen, familiären Stil. Wie die Besucherzahlen zeigen, bin ich auf dem richtigen Weg. **Ihre Ziele?** Die Qualität zu verbessern und zu expandieren. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg liegt für mich in der Beobachtung der Zufriedenheit des Gastes und der Mitarbeiter, aber auch in der Freude an meiner Tätigkeit und im Wachsen der Unternehmen. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein wird dem Faktor Selbstdefinition große Bedeutung beigemessen - was will ich, was kann ich - das ehrliche Auseinandersetzen mit seinen Fähigkeiten und Fertigkeiten. Darauffolgend, sich Ziele zu setzen, diese konsequent zu verfolgen und sie dabei nie aus den Augen zu verlieren. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Rationale Überlegungen anstellen, nicht aus der Emotion heraus handeln, Kritik annehmen und lernbereit sein. **Ihr Motto?** Leben und leben lassen.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Koschier-Rehulka Renate

● Steckbrief

Beruf: Textildesignerin. Funktion: Inhaberin Tätig bei: GPX Renate Koschier-Rehulka., 1120 Wien, Schönbrunner Allee 11/11. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1949. Familienstand: Verheiratet mit Rene.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium (1963) trat ich in die Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Textilindustrie ein, die ich 1968 mit dem Diplom „Textil-Designerin" abschloß. Anschließend war ich im Unternehmen meines Vaters beschäftigt. Danach war ich ein Jahr bei der Firma Gordis (Einrichtungshaus) tätig, wo ich die Praxis kennenlernte, insbesonders für meine Zukunft war dieser Abschnitt dahingehend von Bedeutung, daß Frau Dr. Greiler, die damalige Chefin für mich eine Art „künstlerische Ziehmutter" war - bei der ich viel lernte. Während dieser Tätigkeit arbeitete ich bereits im grafischen Bereich. 1970 trat ich den Schritt in die Selbständigkeit an, wobei ich die Firma GPX in Wien, in der Habsburgergasse in einem kleinen Geschäftslokal eröffnet habe, wo ich unter anderem auch „schöne unnötige Dinge" verkaufte; zu dieser Zeit hatte ich einen Mitarbeiter. Damals wußte ich bereits, daß in einem Jahr der erste Stock des Hauses frei werden würde.1971 erfolgte dann die Übersiedlung in den ersten Stock, der Umzug fand mit dementsprechender Werbung statt. Zusätzlich erweiterte ich mein Sortiment um Einrichtungsgegenstände für die Wohnung, welche meinen Vorstellungen entsprach. 1972 erfolgte eine Expansion und zwar übernahm ich auch noch den zweiten Stock. Somit hatte ich ein Verkaufs- und Ausstellungslokal mit ca. 250m². Mittlerweile hatte ich bereits sieben Mitarbeiter angestellt. 1980 erfolgte meine Heirat und ein Jahr darauf kam mein Sohn zur Welt. Nach der Geburt meines Sohnes kam ich drauf, daß ich sehr viel Zeit in das Unternehmen investiert hatte, die ich auf Grund meiner Mutterrolle eigentlich nicht mehr hatte. Ich wollte keinesfalls meinen Beruf aufgeben, somit begann ich mein Sortiment auf Textilien zu beschränken. Später verkaufte ich die Räumlichkeiten im ersten und zweiten Stock und übersiedelte in das Ekazent in den 13. Bezirk. Seit 1986 arbeitet auch mein Mann im Unternehmen mit - auf Grund diverser Umstände sind wir 1996 zur jetzigen Adresse übersiedelt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Darunter verstehe ich nicht nur finanziellen Ertrag zu machen, sondern viel wichtiger ist es, das Gefühl der Zufriedenheit zu erlangen, das durch Umsetzung von Visionen - gepaart mit fachlicher Ausbildung und Ehrgeiz - erreicht werden kann. Der Grundstein hierfür liegt meiner Meinung nach im Elternhaus, nämlich Begabung und Anlagen des Kindes zu erkennen und zu

Copyrighted material

fördern. Die Begabung und Anlagen gilt es auch später im Leben mit der hierfür notwendigen Neugierde umzusetzen. Auch Kritikfähigkeit und fachlich qualifizierte Ausbildung gehören dazu. Zusätzlich ist es von Vorteil, einen „Mentor" zu haben. Glück zu haben schadet auch nie. Wenn man mit der Tätigkeit beginnt, gehört Disziplin und globales Denkvermögen, das heißt, Dinge in der Gesamtheit zu sehen und zu erkennen, dazu. Auch atypische Wege zu gehen, können zum Erfolg führen.
Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um? Niederlagen habe ich nie erlebt. Rückschläge sind ein Bestandteil des Erfolges. Ich habe die Rückschläge nie als Schlußpunkt einer Aktion gesehen, vielmehr war es der Motor um auch über Umwege zum gewünschten Ziel zu kommen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Ich habe immer schon einen „kritischen Geist" besessen und wollte Dinge verändern. Ich nahm mir vor „Dinge" in Angriff zu nehmen - dazu gehört Mut, Freude und Spaß an der Tätigkeit. Auf Grund meiner Vorreiterrolle habe ich es geschafft, daß einige Gegenstände von mir im Museum of „Modern Art" in New York ausgestellt wurden. **Wie sehen Sie den Zusammenhang zwischen Privatem und Beruflichem?** Es gibt nur ein Leben und in diesem Leben findet alles statt - Privatleben und Berufsleben habe ich somit nie getrennt. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich konzentrierte mich immer auf die Arbeit, das heißt, auf das Ziel fokussiert und beschäftigte mich immer mit den Dingen, weil sie mir Spaß und Freude bereitet haben. Die Lust an der Freude, war für mich ausschlaggebend, denn angewandte Kunst muß lebbar sein. **Gab es Vorbilder?** Ja, Frau Dr. Greiler, obwohl ich schon manche Facetten ihrer Persönlichkeit nicht gutiert habe. Neugierde, Beobachtungsvermögen und Analysen waren meine Schwerpunkte um so manches von anderen Personen „abzuschauen". **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als verläßlich, vertrauenswürdig, ehrlich, kreativ, sozial und als Problemlöser. **Ihr Erfolgstip?** Mit Freude an die Tätigkeit herangehen, nicht nach der Zeit fragen - denn was man macht, soll man gerne machen. Basis für Erfolg im Beruf ist eine fachlich, qualifizierte Ausbildung. Mut gehört ebenso dazu, wie Identifikation - innere Zufriedenheit sollte vorhanden sein und man muß offen für alles Neue sein. Speziell bei Kindern ist es wichtig, daß man eine Basis für den zukünftigen Lebensweg schafft - ich hoffe es gelingt mir bei meinem Sohn. Schließlich gilt es die menschlich soziale Komponente zu forcieren.

✱ Kosicek Gertraud

● Steckbrief

Beruf: Verlagsleiterin, Chefredakteurin. Funktion: Verlagsleiterin, Chefredakteurin. Tätig bei: Verlag Lorenz., 1010 Wien, Ebendorfer Str. 10. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1941. Kinder: Gabriele (1965), Evelyn (1967) und Christoph (1969). Eltern: Anna und Ewald Esch. Hobbies: Lesen, Golf, Tennis, Schifahren, klassische Konzerte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsschule begann ich meine Berufslaufbahn bei AKM (Autoren-, Komponisten- und Musikverleger).

Nach vier Jahren wechselte ich zur Werbeabteilung der Firma Chemie-Solvay, wo ich erfolgreiche acht Jahre tätig war. Nach 13 Jahren Kinderpause stieg ich wieder ins Berufsleben ein, indem ich für zwei Jahre zu Solvay zurückging. Aufgrund zeitorganisatorischer Differenzen (immerhin mußte ich eine vierköpfige Familie, Haushalt und Berufsleben unter einen Hut bringen) wechselte ich zum Verlag Lorenz, bei dem ich anfangs sehr wohl halbtags tätig sein konnte. Seit achtzehn Jahren betreue ich die Chefredaktion dieses Verlags, der vierzehn Zeitschriften produziert, deren Bandbreite meine Arbeit nie langweilig werden läßt. Seit 1986 betraut mich der Verlagsinhaber mit der Verlagsleitung, und seit damals gründete ich sechs Zeitungen neu.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Dieser Begriff führt meiner Ansicht nach zwei verschiedene Ebenen. Erstens gibt es hier den privaten Erfolg, sprich eine intakte, funktionierende Familie, deren Basis in meinem Fall eine glückliche Ehe, die von Spontanität und Akzeptanz der anderen Persönlichkeit geprägt ist, darstellt. In zweiter Linie gibt es dann noch den geschäftlichen/beruflichen Erfolg, dessen Grundvoraussetzung wiederum meiner Meinung nach der private Erfolg sein muß, um eine übergreifende Harmonie zu ergeben. Viele Menschen verzichten oft auf privates Glück, um unter allen Umständen an ihrem beruflichen Erfolg arbeiten zu können- ich jedoch hätte auf alle Fälle die Wahrung meiner privaten Harmonie dem geschäftlichen Erfolg vorgezogen. Beruflicher Erfolg definiert sich dahingehend, daß man täglich resümieren kann, vorgenommene Dinge auch umgesetzt zu haben, die dem Unternehmen, für das man arbeitet, fördernd und zuträglich sind. Natürlich erfordert diese Einstellung und Umsetzung derartige Identifikation mit dem Firmenziel, daß man auch bereit ist, ein Wochenstundenpensum zu liefern, das sicher 55 Stunden in der Woche nicht unterbietet. Erfolg ist immer mit gewissem Risiko und dem entsprechenden Mut dazu verbunden.
Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Niederlagen sind eine wichtige Komponente auf dem Weg zum Erfolg. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Mein Mann schätzt es, eine Frau zu haben, die weiß, was sie will, auch meine Kinder sind sehr stolz auf meine Berufstätigkeit, denn ich bin trotz allem Ansprechpartner für jedes Problem geblieben, was ich als Indikator meiner Fähigkeit, berufliches Zeitpensum mit privatem Leben in Konsens zu bringen, sehe.
Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Ich denke, daß ich einfach mehr Energie als der Durchschnittsmensch in mir führe, denn ich setze „Feierabend" nicht mit „sich ausruhen" gleich, ich führe auch privat ein sehr agiles und aktives Leben. Es kann schon oft vorkommen, daß ich Kollegen von einer morgendlichen Golfpartie mit meinem Mann

erzähle und schon Pläne für den kommenden Abend schmiede, daß ich dann von meiner Umgebung ungläubiges Kopfschütteln ernte, weil unsere Redaktion - immerhin betreuen wir vierzehn verschiedene Zeitungen, da ist Wahrung des Überblicks und Streßmanagement schon gefragt- arbeitsmäßig einen Tribut fordert, den andere eventuell als anstrengend wahrnehmen würden. Ich muß aber anmerken, daß auf alle Fälle meine Familie ein Nährboden meiner Energie ist, nicht zuletzt deshalb, weil ich wenig Zeit darauf verschwenden muß, anfallende Probleme in diesem Bereich zu regeln. In meiner langen „Babypause" habe ich gelernt, sehr schnell zu reagieren und zu entscheiden, und diese antrainierte Flexibilität setzte ich sehr erfolgreich in meinem weiteren Berufsleben ein. **Wie agieren Sie mit Mitarbeitern?** Mitarbeiter versuche ich mit bestem Gewissen möglichst gerecht und korrekt zu behandeln, das heißt, ich akzeptiere Mitarbeiter in ihren Leistungen und Fähigkeiten, nicht nach persönlichen Parametern, das vermeide ich ganz bewußt, weil es die Faimess in Frage stellen würde. **Wie wichtig ist Anerkennung?** Kritik und Anerkennung vertrage ich beides gut, wobei Anerkennung nicht so wichtig ist für mich, sie stellt keinen ausschließlichen Triebmotivator dar. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder habe ich nicht nötig, es ist mir relativ egal, was andere über mich denken, denn ich selbst bin mein größter Kritiker. Aber ich objektiviere diese Kritik durch meinen Mann, der meine Leistungen immer neutral beurteilt.

✶ Kostal Margit

● Steckbrief

Beruf: Bezirksvorsteherin des 8. Wiener Gemeindebezirks. Funktion: Bezirksvorsteherin. Josefstadt Tätig bei: Gemeinde Wien., 1080 Wien, Schlesingerpl. 4. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter-Michael. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen in Bezirkszeitungen, Herausgeberin des Buches „300 Jahre Kunst und Kultur in der Josefstadt", das im Jahr 2000 erscheinen wird, da die Josefstadt anläßlich des Verkaufes an Graf Malaspina 1700 erstmals urkundlich erwähnt wurde. Mitgliedschaften: ÖVP, Kulturverein „Klub Rofrano". Hobbies: Tennisspielen, Klavierspielen, Lesen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich war aufgrund meiner Fremdsprachenkenntnisse in der Tourismusbranche tätig bis ich meine beiden Söhne bekam. Anschließend widmete ich einige Jahre meiner Familie bis ich wieder in das Berufsleben einstieg. 1985 übernahm ich die Leitung des Josefstädter Kulturvereines „Klub Rofrano" und engagierte mich mit großer Freude zur Verbesserung der Grätzel-Kultur. Zur selben Zeit wurde ich auch innerhalb der ÖVP politisch aktiv. 1987 übernahm ich das Mandat einer Bezirksrätin in der Josefstädter Bezirksvertretung. 1994 wurde ich stellvertretende Bezirksvorsteherin und seit 1998 bin ich Bezirksvorsteherin. Innerhalb der ÖVP bekleidete ich die Funktionen einer ÖAAB Bezirksobfrau, Klubobfrau der ÖVP Bezirksräte, stv. Bezirksparteiobfrau und ab 1998 Bezirksparteiobfrau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn man Dinge, die man sich vorgenommen hat, mit der nötigen Konsequenz zu Ende führt. Ich bin keine typische Karrierefrau, die sich die Karriere als Ziel vorgenommen hat, sondern auch mit Attributen wie Ausdauer, positives Denken und vor allem Menschlichkeit Karriere gemacht hat. Die Fähigkeit mit Geduld zuzuhören, Konflikte nicht auf- sondern abzubauen und die Bereitschaft selbst mitanzupacken, haben mich in meiner Führungsposition unumstritten gemacht. Es liegt in der Natur der Sache, daß mich mein Umfeld als erfolgreich ansieht, und daher ist meine Position - was in der Politik ja selten ist - unumstritten. Kommunalpolitische Entscheidungen fälle ich erst nach ausführlicher Diskussion, bin dann aber umso zäher diese Entscheidungen auch umzusetzen. Meine Familie, ohne deren Zustimmung ich nicht in die Politik gegangen wäre, unterstützt mich in allen Belangen. **Kennen Sie Niederlagen?** Wer sich über Erfolge freuen kann, hat auch Niederlagen bereits einstecken müssen. Niederlagen pflege ich zu analysieren und daraus Lehren für die Zukunft zu ziehen. So kann man auch aus Niederlagen Positives herausholen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus der Freude an meiner Tätigkeit, mit der ich mich identifiziere. Als kommunikativer Typ macht mir die Arbeit Spaß. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Ich fühle Anerkennung durch die Zufriedenheit derer, die mich in diese Position brachten. Ich brauche niemanden, der mir auf die Schulter klopft und scheue mich nicht vor direkter Kritik. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erfolgsrezepte sind nicht wie Kochrezepte. Wenn es sie gäbe, wäre jeder erfolgreich. **Haben Sie Vorbilder?** Alois Mock ist ein politisches Vorbild. **Welchen Ratschlag würden Sie gerne weitergeben?** Jeder sollte das tun, was er gern tut, da ist die Aussicht auf Erfolg fast schon gegeben.

✶ Kotauczek Peter Ing. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Vorstand. Tätig bei: BEKO GmbH., 1035 Wien, Weißgerberlände 38. Schöpferische Akte: ORF (Bericht in „Wissen aktuell", „K1" und „Spektrum"), Verfasser des Buches „Hi-Tech-Faktor Kunst"; Ausstellungen: zahlreiche Computergemäldeausstellungen im In- und Ausland. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied des „Club of Vienna" am Konrad Lorenz Institut für Evolution und Kognitionsforschung in Altenberg (Prof. Rupert Riedl), Mitglied des Verbandes Grafik-Design-Austria (GDA), Mitglied des Verwaltungsrates des österreichischen Arbeitsmarktservice, Mitglied des nationalen Beirates der CA-BV. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Das Gymnasium (Humanistik) habe ich nach der vierten Klasse (1953) abgebrochen und legte 1958 die Gesellenprüfung für Maschinenmechaniker ab. Anschließend besuchte ich die HTBLA (Schellinggasse) und schloß diese mit Matura ab. Danach studierte ich an der damaligen Hochschule für Welthandel, Werbung. Ich

Copyrighted material

brach ab, um Jus zu studieren. Dieses Studium brach ich ebenfalls ab, da ich mich 1966 mit einem Ingenieurbüro selbständig machte. Nachdem ich es 1977 schloß, absolvierte ich bei IBM eine Informatik-Ausbildung. 1978 erfolgte die Gründung des Unternehmens „BEKO-Ing. P. Kotauczek", welches heute 1.100 Mitarbeiter zählt. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Chef der BEKO-Ing. P. Kotauczek GmbH (Softwarehaus), Präsident des Verbandes Österreichischer Software-Industrie (VÖSI), Lehrbeauftragter an der Hochschule für angewandte Kunst (Meisterklasse für visuelle Mediengestaltung), Gastprofessor für Telekommunikation an der DONAU-Universität Krems, wissenschaftlicher Leiter des Institutes für Humaninformatik auf Burg Hartenstein. **Sonstiges?** Eintragung ins Guiness-Buch der Rekorde 1994 für das größte direkt aus dem Computer ausgegebene CALSI-Bild, an der Kunsthalle Wien-Karlsplatz, Initiator Impulsgruppe Fuzzy-Logik in Österreich, mit dem Schwerpunkt computerunterstützte Großbildverarbeitung (CALSI) und medienübergreifende Informationsverarbeitung, Entwicklung des REBUS-Rezeptrons (balanced scorecard).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist die Bestätigung dafür, daß man seine Tätigkeit gut gemacht hat. Dies gliedere ich in drei Bereiche: Gesellschaft. Das heißt, daß man im Beruf etwas geleistet hat. Finanzieller Ertrag. Das heißt, nach dem derzeitigen Wirtschaftssystem Erfolg zu haben. Persönlicher Erfolg. Das heißt, daß man sich positiv fühlt, Freude und Spaß an der Tätigkeit hat. Wichtig ist jedoch, daß die drei Gebiete sich die Waage halten. Ein Übergewicht einer dieser Bereich würde längerfristig sicher zu Mißerfolg führen. Als vorrangig betrachte ich, daß man immer Mensch bleiben soll. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die hat es gegeben. Eine Niederlage ist die Ausgangsbasis für den nächsten Erfolg, wobei man durch einen Rückschlag sicher an Reife gewinnt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der biologischen Basis (Veranlagung). Schließlich zählt positive Einstellung dazu, oder anders gesagt, mit sich selbst im Klaren zu sein. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich glaube, daß sich diese Bereiche nicht trennen lasen. Ich vertrete die Ansicht, daß der Ehepartner die berufliche Tätigkeit akzeptieren muß. **Wie sehen Sie die Situation Ihres Unternehmens zu den Mitbewerbern?** Ich akzeptiere, daß sie am Markt sind, und begegne diesen im fairen Wettbewerb und agiere dementsprechend partnerschaftlich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die moderne Art der Mitarbeitermotivation (Veranstaltungen, etc.) haben für mich keine Stellenwert, das heißt in unserer Unternehmensgruppe zählt, sich zu verwirklichen und sich wohlzufühlen. Ich sehe mich hier als Vorbild, außerdem sehe ich „Wittgenstein und Popper" als Köche des Erfolgsrezeptes. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Sicher als „übergescheit". Respektvolle Haltung mancher Freunde. Ich bin sicher nicht sehr umgänglich, besitze aber eine kritische Ader. **Ihre Vorbilder?** Habe ich eigentlich keine. In der Denkweise praktiziere und orientiere ich mich an der „Wiener Schule" (Kreis um Wittgestein und Popper), das heißt offene, unreligiöse, kühle und revolutionäre Denkweise. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube, daß Erfolg bzw. der Weg zum Erfolg ein Lernprozeß ist, welcher nach oben hin offen ist, wobei aber „unten" ein Fundament vorhanden sein muß.

✱ Kotschwar Emil Dr. jur. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Sigth and Sound Studio., 1010 Wien, Schubertring 8. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1917, Reichenberg. Familienstand: Verheiratet mit Helga.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit drei Jahren verlor ich meinen Vater, besuchte vor dem Krieg in Feldkirch das berühmte Internat Stella matatina, wo ich auch maturierte. Diese Zeit war für mich sehr wichtig, ich lernte Disziplin und das Zusammenleben mit Menschen. Ich studierte in Wien und in Grenoble Wirtschaftswissenschaft und in Innsbruck Jus. In Grenoble arbeitete ich nebenbei als Hauslehrer. Nach dem Studium baute ich mit einem Partner 1948 den größten Eisenhandel in Salzburg auf und machte mich dann im internationalen Eisenhandel selbständig. 1968 übernahm ich - auf Empfehlung von englischen Freunden - in Lizenz ein Unternehmen, welches Maschineschreiben und Stenografie computerunterstützt unterrichtete. Im Anschluß entwickelte und unterrichtete ich eigene Programme für kaufmännische Fächer und für computerunterstützten Sprachunterricht (etwa 100 Stunden). Dieser Unterricht entwickelte sich sehr erfolgreich und wir schlossen eine Sparte, Konversation in unterhaltsamer Art, an (mit großem Erfolg) und werden heute als modernstes Unternehmen vom Arbeitsamt eingestuft. Wir sind fast zu 90 Prozent mit Personen ausgelastet, die uns das Arbeitsamt vermittelt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich messe den Erfolg am Bestehen der Abschlußprüfungen unserer Absolventen und an deren Zufriedenheit mit unserer Unterrichtsmethode. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir haben erkannt, welche Unterrichtsform zielführend ist. Die Differenzierung der Studenten ist wichtig, und eine bessere Aufnahmefähigkeit ist durch den Einzelunterricht (im Gegensatz zum Klassenunterricht) gegeben. Die Anwesenheitspflicht bei unseren Lektionen wird freizügig gehandhabt. Der Student wird durch den Computer durchgehend gefordert und kann seinen Wissensstand ständig beurteilen. Ich hatte genügend Finanzkraft, um dieses Unternehmen zu starten und durch meine Kontakte zum internationalen Handel sehr viele Möglichkeiten, Methoden des Unterrichts in Europa zu studieren. Für mich war ausschlaggebend, eine Methode zu finden, mit der man individuell - den eigenen Aufnahmemöglichkeiten entsprechend - effizient, schnell und erfolgreich arbeiten kann. Ich war und werde immer risikofreudig

bleiben. Mein oberstes Ziel war, immer der beste zu sein. Die eigene Entscheidungsfreiheit ohne Angst ist das größte Gut. Einfühlungsvermögen und jeden Menschen als Partner betrachten sind wesentlich. Ständige Information über neueste Technologie und Märkte ist entscheidend und wird immer wichtiger. Glück gehört auf alle Fälle auch dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Gegen sich selbst ist man kritisch - objektiv gesehen bin ich erfolgreich. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Sehr wichtig, sie müssen den Menschen entgegenkommen, kontaktfreudig sein und Geduld haben. Wir haben eine sehr gute Mannschaft, die sich untereinander auch sehr gut versteht. Das Aussehen der Mitarbeiter ist auch wichtig. Ich sage immer: „Je weniger der Chef zu tun hat, desto besser ist das Unternehmen". **Spielt die Familie eine Rolle?** Meine Vorfahren mütterlicherseits waren die größten Leinen-Industriellen des Sudentenlandes. Das Unvermögen meines Großvaters, die Hausweberei technisch zu modernisieren, war prägend und Ansporn für mich, technisch immer vorn dabei zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Positives Denken, Mut zu haben, Entschlußfreudigkeit. Man muß Verluste einstecken können, ohne Ressentiments zu entwickeln. Mit negativen Gedanken kann man nicht positiv arbeiten. Ich lernte während des Krieges in Nordnorwegen positiv zu denken. Es gibt keine Situation, die ein Mensch nicht wieder korrigieren kann, wenn er immer anständig war und sich daher durch unanständiges Handeln nicht selbst verurteilen muß. Man darf sich durch die Unebenheiten des Lebens nicht unterkriegen lassen. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Warten, warten, warten und immer korrekt bleiben. Es finden sich immer neue Wege, um etwas zu egalisieren und korrigieren. Den Mut nie verlieren und vor sich selbst nicht davonlaufen.

✶ Kowar Johann Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt, Unternehmer. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Conwert Immobilien AG., 1070 Wien, Siebensterng. 31. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela Kowar-Dellemann. Eltern: Johann und Helene. Hobbies: Bergsteigen, Radfahren, Laufen und Skifahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura wußte ich nicht, was ich studieren sollte, entschied mich dann für Betriebswirtschaft, da mir dieses Gebiet breitgefächert erschien. Nach dem Bundesheer trat ich in ein Ingenieursbüro ein. Da mich meine Tätigkeit - praktisch Mädchen für alles zu sein - frustrierte, wechselte ich zur Giro-Zentrale (Erste Österreichische). Ich beschäftigte mich viel mit Steuerrecht, Buchhaltung und Bilanzanalyse, was ich für meinen späteren Beruf auch brauchte. Ich bekam ein Angebot von der CA, bei der Projektfinanzierung mitzuarbeiten. In der CA erreichte ich meine erste Führungsposition und war einer der jüngsten Prokuristen im Unternehmen. Ich wurde gefördert, und man war um meine Karriere bemüht. Ich erreichte die Position des Abteilungsleiters. Mit der Zeit wurden meine Aufgabengebiete immer größer, ich wurde zum Bereichsleiter Stellvertreter ernannt und leitete das Immobilienfinanzierungsgeschäft. Parallel dazu hatte ich die Funktion des Geschäftsführers in diversen Tochtergesellschaften der CA. Nach der Privatisierung der CA entschloß ich mich zur Selbständigkeit. 1989 stieg ich als Partner mit 25 Prozent Beteiligung und als Geschäftsführer bei Conwert ein. Dieses Unternehmen ist die größte private Immobilienfirma in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Vor allem Selbstzufriedenheit und das Gefühl, etwas zu beeinflussen. Ich bin ein materialistisch denkender Mensch, ein Kapitalist, und für mich schlägt sich der Erfolg auch im Geld nieder. Erfolg bedeutet für mich, daß mir die Arbeit Spaß macht und meine Familie nicht Not leiden muß. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Viel Arbeit und viel Sport. Ich laufe täglich in der Früh und kann mich dabei sehr gut auf meinen Arbeitstag einstellen, Reden vorbereiten und mich mit Konfliktsituationen auseinandersetzen. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich das, was ich mit 40 Jahren geschaffen habe, nicht konsolidieren könnte. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst versuche ich Probleme zu identifizieren, setze mich dann mit ihnen auseinander. Nach eingehender Diskussion sollte eine optimale Lösung gefunden sein. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Arbeitsfreudige, kreative Mitarbeiter wachsen bei mir mit jeder Aufgabe. Die anderen zerbrechen daran und laufen weg bzw. ich trenne mich von ihnen. Ich möchte gute Mitarbeiter fördern und sie am Unternehmen partizipieren lassen.

✶ Kraetschmer Markus Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Manager. Tätig bei: Austria Memphis Fußballklub., 1020 Wien, Meiereistr. 7, Ernst Happel-Stadion. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1971, Wien. Eltern: Werner und Elisabeth. Hobbies: Fußball, Basketball und Kino.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura im Akademischen Gymnasium in Wien und der Ableistung des Wehrdienstes begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität, welches ich im Jahr 1995 abschloß. 1992 fing ich bei der Schoeller Bank im Rechnungswesen zu arbeiten an und bin dort bis nach meinem Studienabschluß geblieben. Aufgrund einer Personaländerung wurde ich 1997 zum Manager des Fußballklubs Austria Memphis ernannt. **Welchen Bezug haben Sie zu Fußball?** Ich wollte mit

sechs Jahren zu einem Fußballklub gehen, was sich jedoch nicht mit der Schule verbinden ließ. Ich war und bleibe Hobby-Fußballer und passionierter Zuschauer. Für mich ist meine jetzige Arbeit nicht nur eine leitende Position, sondern auch die Möglichkeit, Beruf und Hobby zu verbinden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Privat bedeutet Erfolg Harmonie mit der Lebenspartnerin, in der man sich ergänzt und glücklich ist. Es ist mir wichtig, die spärliche freie Zeit auf gemeinsame Interessen zu focussieren und mir bewußt zu sein, daß meine Lebensgefährtin meinen hohen Arbeitseinsatz akzeptiert. Beruflich bedeutet Erfolg eigene Stärken zu erkennen, zu fördern und ein Team aufzubauen, auf das man sich verlassen und dem man Aufgaben delegieren kann, ohne sich der Verantwortung zu entziehen.

Wie lautet der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Das ist eine Kombination aus den persönlichen Stärken und dem Willen zum Erfolg. Eine wichtige Prämisse ist es, daß ich jeden Tag in den Spiegel blicken kann und in meinem Leben und meiner Tätigkeit nichts bereuen muß. Entscheidender Schlüssel ist mein persönliches Interesse an meiner Tätigkeit, wodurch die Effizienz meiner Arbeit erhöht wird.

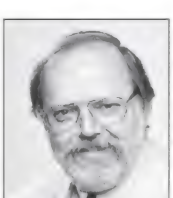
Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Mir ist wichtig, daß Mitarbeiter Zeitflexibilität beweisen, Einsatzbereitschaft und Lernwillen zeigen, die Besonderheiten des Geschäftes schnell begreifen und sich mit den gestellten Aufgaben schnell vertraut machen. **Wie lösen Sie Probleme?** Zuerst betreibe ich Problemanalyse, dann suche ich einen Weg zur Lösung. Wenn sich dieser Weg als falsch erweist, wechsle ich den Kurs. Wichtig ist, durch präventive Maßnahmen, umfassende Informationen und grundsätzliche Vorbereitung Probleme zu vermeiden. Ich meine, daß jeder Fehler machen kann, aber nur einmal den gleichen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch Lob der Vorgesetzten und durch die Motivation meiner Mitarbeiter sowie ihre Bereitschaft, gesteckte Ziele zu erreichen. Als Zeichen der Anerkennung empfinde ich das Vertrauen seitens der Vorgesetzten, das mir entgegengebracht wird.

Haben Sie eine Devise oder ein Lebensmotto? Da habe ich gleich zwei: „Geht nicht" habe ich nicht in meinem Wortschatz und „Man sieht sich immer zweimal im Leben". Das bedeutet, wenn man jemanden etwas Gutes tut, kommt es sicherlich zurück, dies gilt jedoch auch im negativen Sinn.

✶ Krainhöfner Helmuth KommR.

● Steckbrief

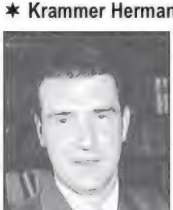
Beruf: Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Scriptura Büroservice., 1150 Wien, Markgraf Rüdiger Str. 4. Eltern: Franziska und Klemens. Hobbies: Basteln (vor allem an der Drehbank), Wandern, Reisen.



● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Eine Ausgeglichenheit, die es ermöglicht, eine Firma zu führen, sei es nun in puncto Finanzen, Aufträgen oder das bestehende Personal aufgrund guter Auftragslage aufzustocken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Als ich die Firma Sciptura mit der Geschäftsleitung übernahm, konnte sie auf die wenig rühmliche Geschichte eines 13-fachen Konkurses zurückblicken, und mir gelang es, dieses Image innerhalb von zwei Jahren aufzuheben. Außerdem gab es eine innerbetrieblich, personelle Erweiterung von ehemals zwölf Mitarbeitern auf 48 - eine Zahl, die wohl für sich spricht. Nichtsdestotrotz verweise ich auf das erhebliche Engagement meiner Mitarbeiter, die diesen Erfolg überhaupt erst möglich gemacht haben, denn bekanntlich ist die Einsatzbereitschaft jedes einzelnen Mitarbeiters der Grundstein des unternehmerischen Gesamterfolges. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wohl meine Ausdauer, meine Konsequenz und mein „Fingerspitzengefühl", das ich zielführend bei Auftragsakquirierung einsetzen kann. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Wenn ich von der Richtigkeit eines Projektes überzeugt bin, setze ich alles ein, um es auch zu realisieren. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Das bekannte Sprichwort: „Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine starke Frau", bringt die Sache wohl auf den Punkt. Verständnis und Toleranz gegenüber dem beruflichen Engagement, das ja auch oftmals zeitintensiv sein kann, gewähren erst die Möglichkeit, sich voll in den Beruf einzubringen. Mitarbeiter stellen dann das wesentlichste Kapital eines Unternehmens dar, wenn sie sich mit dem Firmenziel identifizieren und die Qualität des einzelnen auch stimmt. Es gestaltet sich als schwer, einen Kunden zu gewinnen, es ist leicht, ihn zu verlieren, ihn jedoch wiederzugewinnen, schier unmöglich. Vorrangige Prämisse im Kundenumgang ist, in puncto Personal, das ja vom täglichen Kundenkontakt geprägt ist, jedes Scheitern auszuschließen, indem die Qualität des Mitarbeiters so hoch wie möglich ist. Auch lege ich großen Wert auf Ehrlichkeit, die auch das rechtzeitige Eingestehen von Fehlern miteinschließt, um die Tragweite derselben weitgehendst einzudämmen und abzufangen. Offene Kommunikation und Teamarbeit bestimmen unser Arbeitsklima, damit jeder Mitarbeiter die Gewißheit haben kann, Fehler um seines Jobs Willen nicht vertuschen zu müssen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Zweifelsohne aus meinem harmonischen Familienleben, das für mich eine Oase der Erholung darstellt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Niederlage liegt dann vor, wenn ein Auftrag beispielsweise durch Kurzsichtigkeit oder Ungenauigkeit verloren geht. Dies erfordert natürlich eine strenge Analyse der Fehlerquelle, um weiterführende Konsequenzen folgen zu lassen. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine Ehrlichkeit gegenüber Mitarbeitern und Kunden, die über den Rahmen der tatsächlichen Möglichkeiten immer im Bilde sein sollten.

✶ Krammer Hermann



● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Assistent Operations Manager. Tätig bei: Hilton Vienna., 1030 Wien, Am Stadtpark. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1970.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1984 bis 1987 absolvierte ich die Hotelfachschule in Krems. Von 1987 bis 1989 war ich während der Saison als Kellner in Österreich tätig. 1989 trat ich in das Steigenberger Hotel in Seefeld als Barchef ein, ein halbes Jahr später war ich Restaurant-Direktor. Innerhalb des Konzernes kam ich als Restaurant-Direktor ins „Golf-Hotel" nach Bad Tatzmannsdorf. Von 1995 bis 1997 war ich Direktions-Assistent in Bad Tatzmannsdorf. Von Jänner 1998 bis Jänner 1999 war ich als F&B-Manager im Hotel de France in Wien tätig, und seit Februar 1999 bin ich als Operation-Manager im Hilton Vienna tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich einen zufriedenen Gast. Um diese Zufriedenheit zu erreichen, ist es notwendig, ein perfektes Team zu haben, zu dem Mitarbeiterzufriedenheit gehört. **Gab es Niederlagen?** In jedem Dienstleistungsbetrieb gibt es immer wieder Reklamationen. Aber besonders in der Konzernhotellerie, wo die Leitung ausgewechselt wird, kann es immer wieder vorkommen, daß das, das vorgestern positiv war, heute genau das Gegenteil darstellt. Hier gilt es besonders die Emotionen zu verbergen und der Sachlichkeit den Vortritt zu lassen. **Woraus beziehen Sie Kraft?** Die hängt sicherlich mit der Persönlichkeit zusammen. Ich glaube, daß die Kraft aus einer harmonischen Partnerschaft kommt, denn ohne diese würde im beruflichen Alltag nichts funktionieren. **Wie sehen Sie die Bereiche „Privatleben/Beruf"?** Im Gastgewerbe bzw. in der Hotellerie funktioniert dies nur, wenn der Partner Verständnis hat und die wenige Freizeit auch intensiv genutzt wird. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Primär in einem Vier-Augen-Gespräch, einmal wöchentlich gibt es Meetings zu einem festgelegten Zeitpunkt. Motivieren kann man die Mitarbeiter in einem Konzern-Unternehmen nur mit Zukunftsperspektiven. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Größtenteils ja. **Was ist für Erfolg ausschlaggebend?** Um in der Hotellerie Karriere zu machen, sind Zielstrebigkeit, fachlich fundierte Ausbildung und auch das Glück, am richtigen Ort zum richtigen Zeitpunkt zu sein, wichtig. Man muß auch die Bereitschaft haben, von der Freizeit einiges für den Beruf zu opfern, wenn es notwendig ist. **Gab es Vorbilder?** Ja, als ich zwanzig Jahre alt war, hat mich ein F&B Manager durch seine fachliche Kompetenz beeindruckt. Er ist heute noch Vorbild für mich. **Wie bekommen Sie Anerkennung?** Wenn der Gast zufrieden das Haus verläßt.

✶ Krammer Margit Mag.

● Steckbrief

Beruf: Cartoonistin, Illustratorin, Zeichnerin. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1961, Graz. Eltern: Erna und Franz. Schöpferische Akte: Cartoons und Illustrationen in Kurier, Wiener Zeitung/Extra, Kleine Zeitung, Der Standard, Fe.Mail, Tagesanzeiger Zürich, und andere. Hobbies: Sauna, Natur, Kaffeehaus, Lesen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Das Erkennen meiner künstlerischen Begabung. In der Kindheit zeichnete ich viel, das war aber für mich damals kein Thema für die Zukunft. **Wann wurde es ein Thema für Sie?** Mit ca. 17 Jahren - früher fehlte mir der Mut, den künstlerischen Weg beruflich zu gehen. Das ist zum Teil aus meiner Herkunft zu erklären. Ich komme aus einfachen Verhältnissen. Um die Entscheidung zu treffen, brauchte ich zwei Jahre, in denen ich verschiedene Jobs hatte - vom Babysitten bis hin zum Sozialbereich. Nach dieser Überlegensphase beschloß ich die Hochschule für Musik und darstellende Kunst in Graz zu besuchen, in deren Studienprogramm auch Bühnengestaltung integriert war. Ich bestand die Aufnahmeprüfung und begann das Studium. Parallel zu meinem Fach zeichnete ich für studentische Blätter, besuchte Klassen für Cartoon und Illustration an der internationalen Sommerakademie für bildende Kunst in Salzburg. Nach dem Abschluß 1987 arbeitete ich ein Jahr in den Malerwerkstätten der Vereinigten Bühnen Graz, zeichnete für diverse Zeitungen und war als Bühnenbildnerin für Theater, Cabaret und Kleinkunst tätig. 1992 übersiedelte ich nach Wien, legte meine Bühnenarbeiten auf Eis und fing an, mich auf Cartoons, Illustrationen und Ausstellungstätigkeit zu konzentrieren. Ich hatte bis jetzt Einzel- und Gruppenausstellungen in Graz, Wien, Klagenfurt, Linz, Bern und andere.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Konsequenz, Beharrlichkeit, Methode der kleinen Schritte. Ich möchte nichts überstürzen, sondern gehe langsam meinen Weg. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mit der Qualität der Arbeit zufrieden zu sein, von meiner Arbeit leben zu können. **Ihre Ziele?** Den Status quo beizubehalten und meinen Weg weiterzugehen, nach dem Motto: „Der Weg ist das Ziel". **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn eine Arbeit/Projekt mir nicht so gelingt, wie ich es mir vorstelle. **Wie gehen Sie damit um?** Enttäuschungen sind ein Teil des Berufslebens. Es ist eine Illusion zu glauben, daß alles reibungslos verläuft. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Kritik, durch neue berufliche Möglichkeiten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus innerer Ruhe, aus Zurückgezogenheit und aus dem Zusammensein mit mir lieben Menschen.

✶ Kranl Christine

● Steckbrief

Funktion: Kulturamtsleiterin. Tätig bei: Kulturamt der Stadtgemeinde Baden., 2500 Baden, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1951, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Alfred. Kinder: Barbara und Claudia (1975) und Karin (1981). Eltern: Franz und Johanna. Mitgliedschaften: Generalsekretärin der Freunde Badens, Obfrau der ÖVP-Frauen Pfaffstätten. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Handelsschule mit anschließender Lehre zur Industriekauffrau. Seit 1990 bin ich beim Kulturamt der Stadtgemeinde Baden und seit Dezember 1998 mit der Leitung betraut. Mein Aufgabenbereich liegt in der Durchführung und Betreuung von Veranstaltungen sowie der Verwaltung verschiedener Häuser, so z.B. Frauenbad (Ausstellungszentrum für zeitgenössische Kunst), Beethovenhaus, etc..

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe große Freude an meinem Beruf, man könnte ihn als Hobby bezeichnen, weiters ein intensives Interesse am kulturellen Geschehen - schon immer liebte ich klassische Musik und Sprechtheater. Ich möchte auf die Wünsche des Publikums eingehen - Kultur ist Auftrag der Stadt und damit Dienst am Bürger. Meine Devise lautet: „Altbewährtes weiterführen und mit neuen Ideen garnieren". Auch gewissen Trends soll Rechnung getragen werden, besonders am Herzen liegen mir die Jugendlichen von Baden. Mein Plan ist, verstärkt mit Schulen zusammenzuarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Direkt aus Gelungenem - dem Erfolg. **Was ist für Sie Erfolg?** Das direkte Feedback des Publikums - auch Kritik. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Beruf muß Spaß machen - in Verbindung mit einer fundierten Ausbildung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Fehler darf man machen, aber niemals den gleichen zwei Mal. Korrigieren und für die Zukunft daraus lernen. **Ihre Vorbilder?** Ich ahme niemanden nach, sondern versuche, aus mir und meinem Beruf das beste zu machen.

✶ Kranz Judith

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Judith Kranz - Computer Circle., 1020 Wien, Vorgartenstr. 211/Eingang Wachaustraße. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Bernhard. Kinder: Gernot (1975), Gudrun (1983) und Franziska (1985). Eltern: Konrad und Erika. Hobbies: Sportkegeln, Tanzen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus eher bescheidenen Verhältnissen. Mein Vater war Arbeiter, meine Mutter Sekretärin, und sie wollten unbedingt, daß ihre Töchter es zu mehr bringen. Es wurde die Möglichkeit des Studiums diskutiert, da aber die Meinungen auseinandergingen, beschloß ich, einen Beruf zu erlernen. Ich ging zur Sparkasse, wo ich Sparkassenkaufmann lernte und von 1973-84 arbeitete. Ich sammelte Erfahrung, erkannte aber, daß man als Frau sehr wenige Möglichkeiten hat. Ich kündigte und blieb bei meinen Kindern zu Hause. Nach einer gewissen Zeit verspürte ich den Wunsch, mich geschäftlich zu realisieren und begann Tupperware zu verkaufen. Ich war so erfolgreich, daß man mich zur Gruppenleiterin von 25 Leuten machte. Ich agierte als selbständige Beraterin. Als mein Mann einen schweren Unfall hatte, war es für mich nicht mehr möglich diese Tätigkeit auszuüben und ich schaute mich nach anderen Möglichkeiten um. So stieg ich als Buchhalterin in ein Computergeschäft ein, wo ich vergeblich versuchte, Ordnung in das Chaos zu bringen. Als ich feststellte, daß es nicht möglich war, machte ich mich mit einem Partner selbständig. Mein Partner stieg aber bald wieder aus, seit März 1998 führe ich das Geschäft allein. Inzwischen ist es mir gelungen, mich zu etablieren und den Respekt und die Akzeptanz meiner Kunden zu gewinnen. Es ist nämlich nicht so einfach als Frau in der Computerbranche, aber ich hatte immer schon Selbstbewußtsein. Ich suche Nischen, wo man als Kleinunternehmer erfolgreich sein kann. So betreuen wir viele ältere Menschen, die einen PC haben wollen, und versuchen das Geschäft familiär zu führen. Zu uns kommen Kunden nicht nur um etwas zu kaufen, sondern auch um eine Tasse Kaffee zu trinken.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Eine gewisse Sturheit, Durchhaltevermögen und meine Familie, die mich unterstützt. Ich habe meinem Mann sehr viel zu verdanken. Er kümmerte sich sehr um die Kinder und ist immer für uns da. Bei uns zu Hause sind alle Aufgaben geteilt und das haben auch die Kinder begriffen, was mich mit Freude erfüllt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Meine eigenen Ziele zu erreichen. Mein Erfolg ist, daß meine drei Kinder ihr Leben in die Hand nehmen können und mit offenen Augen durch die Welt gehen werden. Erfolg ist auch, daß ich und meine Familie von der Tätigkeit, die mir Spaß macht, gemütlich legen können, und daß meine Kinder mich bereits in der Arbeit unterstützen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Probleme werden in der Familie ausdiskutiert, und es wird gemeinsam eine Lösung gefunden. Ich bin davon überzeugt, daß man für jedes Problem eine passende Lösung finden kann, wenn man konsequent daran arbeitet. Generell sind Probleme für mich Ansporn weiterzugehen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Steigerung des Umsatzes in der Firma, durch neue Kunden, die wir zu 90 Prozent durch Mundpropaganda gewinnen. Dadurch, daß mein Mann und meine Kinder mit mir zufrie-

den und glücklich sind. Anerkennung für mich ist, daß meine ältere Tochter einen Ball eröffnete und damit ihren Traum erfüllte, und die jüngere Staatsmeisterin im Sportkegeln geworden ist. Das sind bleibende Werte, die mir keiner nehmen kann. **Ihre Devise?** Die habe ich von meinen Eltern übernommen: „Das wichtigste im Leben ist die Familie, wenn es dort klappt, geht auch alles andere".

✱ Kratky Jaro

● Steckbrief

Funktion: Vertriebs- u. Marketingfachmann. Tätig bei: Lobmeyr GmbH., 1010 Wien, Kärntnerstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 5. November 1960. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Thomas (1988). Hobbies: Familie, Fachlektüren, EDV, sportliche Aktivitäten.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Im Juni 1978 legte ich die AHS - Matura ab, anschließend studierte ich bis 1980 an der TU in Wien. 1982-96 war ich im Textil - Großhandel, bis April 1997 war ich im Bereich Kontaktfindung - Geschäftsanbahnung selbständig tätig. Seit Mai 1997 bringe ich meine Erfahrungen als Vertriebs- und Marketingfachmann in der Geschäftsführung der Firma Lobmeyr ein.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Einerseits wirtschaftlichen Ertrag - mit kaufmännischem Gefühl zum Erfolg bzw. Ertrag zu kommen. Andererseits sozialer Erfolg - mit Verläßlichkeit, Lebenserfahrung und durch die persönliche Einstellung zum Erfolg zu gelangen.
Woher nehmen Sie Ihre Kraft? Aus einem harmonischen Familienleben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Familie?** Diese Bereich sind auf sozialer Ebene sehr ähnlich, so daß eine Trennung hier wenig möglich ist. Bei Aktivitäten bin ich in der Familie allerdings gern spontan, im Beruf ist ein gezieltes Vorausdenken angebracht. Insgesamt sollte die Zuwendung für beide Lebenselemente, trotz fallweiser starker Polarisierung zum Beruf hin, stets ausgeglichen sein. **Fühlen Sie sich zufrieden?** Nein, ich bin stets daran zu optimieren und neue Dinge zu entwickeln.
Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Durch Vorbildwirkung und Einbindung in den Entscheidungsprozeß. **Wie glauben Sie, sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke ich werde respektiert, gebe den Mitarbeitern Sicherheit in Form des Rückhaltes und fördere auf Grund meiner Kommunikationsbereitschaft eine bereits entstandene Vertrauensbasis. **Ihr Erfolgstip?** Stil, Geduld, Strategie, Liebe und Identifikation mit der Tätigkeit. Eine Prise von kosmpolitischem Denken und Individualität gehören dazu. **Gab es Vorbilder?** Ja. Vorgesetzte, die mich unter anderem durch ihr Fachwissen und ihre Lebenseinstellung beeinflußt haben. **Haben Sie die Position oder eine Tätigkeit angestrebt?** Die Tätigkeit steht für mich im Vordergrund. Die Position hat sich im Laufe der eigenen Entwicklung ergeben.

✱ Kratochwil Maria Dir.

● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Cabaret Renz., 1020 Wien, Zirkusg. 50. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1931, Habruck/NÖ. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Eltern: Johann und Paula. Hobbies: Schwimmen, Gymnastik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einem lieblichen Ort im Waldviertel, wurde liebevoll umsorgt und vielleicht von meinen Eltern ein bißchen „verhätschelt", betreut vom großen und beschützt vom kleinen Bruder. Das war die natürliche Umrahmung meiner Kindheitsjahre. Als ich 14 war starb meine Mutter, daraufhin verkaufte mein Vater unser Haus und wir übersiedelten nach Wien. Hier lernte ich nach absolvierter Hauptschule Modistin. Ich trug vorher nie Hüte, da ich dachte, daß sie mir nicht passen würden. 1954 kam die große Zäsur meines Lebens, ich heiratete Hans Kratochwil und ein Jahr später war ich Chefin im Cafe Renz. Ich modelte das Lokal um, da ich einen anderen Kundenstock haben wollte, was natürlich bei den bisherigen Kunden auf Widerstand stieß. Ich ließ mich aber nicht beirren und lancierte das erste Programm, einen Zigeuntertanz vorgetragen von einer Gesellschaftsdame, die hinterher dafür Geld absammeln ging. Da dies beim Publikum Anklang fand, ging ich einen Schritt weiter und engagierte aus St. Pölten 4 Damen die ein kleines Ballettstück vorführten. Erst 1956 gab es die erste Strip-Nummer, ich wurde ehrgeizig und wollte im Cafe auch artistische Attraktionen bieten. Langsam gelang es mir große Nummern aus aller Welt in die Zirkusgasse zu bekommen. Ich scheute auch vor großen Namen nicht zurück, 1968 gastierte Josefine Baker im Renz, das ich inzwischen auf „Cabaret" umgetauft hatte. Endlos ist die Liste jener Stars, die in den vergangenen 20 Jahre das internationale Showgeschäft mitbestimmten und die durch meine Initiative ein Gastspiel in Wien gaben. Es wird immer schwieriger etwas Besonderes zu finden, dies gilt vor allem für artistische Nummern. Ich führe das Cabaret bis heute, wobei mich meine Geschäftsführerin Ludmilla Kala sehr unterstützt.

● Zum Erfolg

Ihr Erfolgsrezept? Ich verstehe mich auf das Gesichterlesen und so suchte ich auch meine Nummern aus. Zweimal im Jahr ging ich auf große Besichtigungstour nach Paris, London, Madrid und in große deutsche Städte. Abend für Abend klapperte ich alle Nachtlokale ab und beobachtete die mir ans Herz gelegten Nummern, das heißt, ich beobachtete nicht die Nummern, sondern die Gesichter der Gäste, dabei bemerkte ich sofort, welche Künstler ankamen. Ich zahlte nie drauf, wenn ich Nummern selbst aussuchte. Für meine Angestellten bin ich Mutter, Schwester und Freundin zugleich. Sie kommen mit all ihren Sorgen zu

mir. Ich war immer die Erste im Lokal und verließ dieses als Letzte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Eine Stunde spazierengehen pro Tag ist Pflicht. Leider komme ich darüberhinaus zu nicht vielem. **Ihre Ziele?** Bis an mein seeliges Lebensende will ich nicht Renz-Chefin bleiben. Ich habe die Wände voll Bücher, diese möchte ich lesen, auch möchte ich Theater und Konzerte besuchen und viel für die Gesundheit machen.

✱ Kratochwill Sepp Prof.

● Steckbrief

Beruf: Landschafts- & Gartenarchitekt ÖGLA, allgemein beeideter gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, Universitätslektor. Funktion: Landschaftsarchitekt ÖGLA. Tätig bei: Ingenieurbüro, Technisches Büro für Garten- und Landschaftsgestaltung ÖGLA., 1160 Wien, Kulmgasse 9/15. Schöpferische Akte: 1980: „Erinnerungen Träume Realitäten", Gedichte und Erzählungen, 1981: „Langer Schatten", Lyrik und Erzählungen, 1981: Sachbuch „Integration von Pflanzen im modernen Wohnbau, 1986: Sachbuch „Schritt für Schritt zum Traumgarten", 1999: „Wiener Stadtlandschaften 1945 - 1999". Mitgliedschaften: ÖGLA/IFLA Berufsverband Österreichischer Garten-und Landschaftsarchitekten-International Federation of Landscapearchitects. Hobbies: Fischen, weite Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einfachen Verhältnissen und war beruflich nicht vorbelastet. Prägend war für mich die Nachkriegszeit, die dazu beigetragen hat, einen selbständigen Willen zu entwickeln. Ab dem 12. Lebensjahr wußte ich, daß ich Landschaftsarchitekt werden wollte. Das war nach einer Sendung im Rundfunk, in der man von diesem Beruf erzählte. Nach der Absolvierung der Gärtnerlehre trat ich in die Höhere Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau in Wien ein. Während des Studiums arbeitete ich im Sommer immer, um Geld zu verdienen und Erfahrung zu sammeln. Ich war Gärtner in Schweden, Dänemark und Holland. Nach der Schule kam ich zu einem Landschaftsbauunternehmer, wo ich „Mädchen für alles war", die Funktion des 2. Mannes in der Firma erfüllte. Dann wechselte ich zu einem Architektenbüro und war dort bald Bürochef, verantwortlich für 60 Mitarbeiter. Im Jahre 1978 machte ich mich selbständig. Mein Atelier zählt zu den größten Büros in Österreich. Im Laufe der Zeit haben wir viele interessante Projekte verwirklicht, zum Beispiel den Jugendstilgarten „Josef Frank-Garten" in Wien 19 revitalisiert. Eines der größten Projekte ist mit dem Marchfelderkanalsystem verbunden. Bald wird das Seebad in Podersdorf (Burgenland) fertig. Das ist ein von der EU gefördertes Projekt mit dem Gesamtvolumen von 120 Millionen. Ich war Lehrbeauftragter an der HBLVA - Schönbrunn und ich halte Vorlesungen an der Universität für Bodenkultur zum Thema „Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung im Landschaftsbau". Seit 1990 war ich in der Geschäftsleitung des Berufsverbandes der österreichischen Garten- und Landschaftsarchitekten ÖGLA tätig und war bis 1997 der Generalsekretär des Verbandes.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Freude, wenn man für erfolgreiche Arbeit gelobt wird. Erfolg heißt für mich, eine Spitzenleistung zu vollbringen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Mit Sicherheit eine gute Grundausbildung und lebenslange Weiterbildung. Ohne Fortbildung, besonders in Zeiten wie diesen, ist es aus. Ich schaue, daß ich auf beruflichen und privaten Ebenen immer weiterkomme. Ein Beitrag zum Erfolg ist eine persönliche Beziehung zur Umgebung, die Chemie muß stimmen. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Eine private Enttäuschung, die für mich sehr schmerzhaft ist. Ich trenne aber sehr streng das Berufliche vom Privaten und meide negative Wirkungen der privaten Niederlagen auf den Beruf. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Das ist für mich ein Teil des Lernprozesses, eine Fragestellung. Ohne Fragen gibt es auch keine Antworten, die Probleme muß man positiv betrachten. **Welche Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Sie kommt von den Menschen, die ich schätze, und von den Auftraggebern, mit denen ich unbedingt eine harmonische Beziehung brauche, um erfolgreich arbeiten zu können. **Menschen, die Sie prägten?** Gartenarchitekt Professor Viktor Mödlhammer durch seine Art zu sein, durch seine Entwurfsfähigkeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Regenerationspotential meines Körpers und aus der Sonne. Ich brauche Sonne wie eine Batterie, um zu funktionieren.

✱ Kraulitz Alf Dr.phil.

● Steckbrief

Beruf: Geologe, Künstler, Kulturmanager. Funktion: Intendant. Tätig bei: NÖ Donaufestival GmbH., 1190 Wien, Billrothstr. 58. Kinder: Mira (1971). Eltern: Johann und Getrude, geb. Ledenik. Schöpferische Akte: 1971-89 zahlreiche Aufnahmen (Sänger, Musiker), wissenschaftliche Artikel über Geologie in Fachzeitschriften, etliche Artikel zum Thema Kulturpolitik in Fachzeitschriften und Tageszeitungen, Herausgeber des Donaumagazins, Autor des Textes des Musicals „Schabernack" und des Musicals „Valerie". Hobbies: Wissenschaft, Kunstgeschichte, Archäologie, Musizieren, Reisen, Bergsteigen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war Beamter und meine Mutter ursprünglich Künstlerin, dann aber Hausfrau. Meine Kindheit wurde durch eine gewisse humanistische Erziehung geprägt. Ich absolvierte ein Gymnasium mit Latein in Döbling. Die Mutter brachte mir und meinen Geschwistern, die älter sind als ich, das Singen und Klavierspielen bei. Ich bin mit Schubert aufgewachsen und blieb bis heute ein sogenannter Schubertianer. Die Sommerferien verbrachten wir auf dem Land, besonders oft im Waldviertel, wo mich die Natur prägte. Weitere Prägungen waren Sport, Abenteuer, musische Betätigungen, Wanderungen und Familiensinn. Schon als 13-jähriger bin ich zu einer Jugendbewegung gegangen, die mich sehr formte, weil wir dort das körperliche Training, genauso wie Singen, Theaterspielen, künstlerisches Schaffen und Reisen mit Autostop erlebten. Mit 16 Jahren war ich schon am Nord-Kap, mit 18 in Ägypten und ich war daran gewöhnt, in Schlafsäcken zu schlafen, in Selbstversorgungshütten zu wohnen und die Entdeckung der Welt mit der Arbeit zu verbinden. Ich hatte auch nie Angst, weil ich wußte, daß man sich alles erarbeiten kann. Man muß nur durchhalten können. Das war ein Training, das mir dann geholfen hat, die Durststrecken zu erdulden und ohne viel Geld durchzukommen. Es war eine gewisse Charakterschulung. Ich wählte das Studium der Geologie und parallel zum Studium bin ich immer weiter gereist, unter anderem nach Amerika, Asien und Afrika. Ich gründete eine eigene Musikgruppe „Der Misthaufen", die eine der führenden Gruppen in Österreich wurde, die sich mit kritischen Chansons befaßten. Mit dem Musical „Schabernack", für welches ich den Text schrieb, gelang mir 1975-76 nicht nur ein großer Erfolg bei den Wiener Festwochen, sondern auch die Rettung des Wiener Naschmarkts. In dieser Zeit hatte ich drei Jahre lang eine Kabarettsendung im ORF „Ojegerl". 1981 gründete ich das Wiener Kulturhaus Metropol, das ich bis 1990 leitete. Für die Wiener Festwochen entwickelte ich das „Festival der Clowns" und die „Zeit der Puppen" (1981-84) und war auch künstlerischer Leiter dieser Projekte. Von 1978-91 und zuletzt wieder 1998-99 konzipierte und organisierte ich das Wiener Stadtfest - ein Signal für erwachsene Urbanität der Jugendkultur - welches in Folge zahlreiche Nachahmer im In- und Ausland fand. Ich lernte das Gewerbe von der Pike auf, schrieb viele Lieder und produzierte Schallplatten (sieben Singles und drei LP´s). Ich habe sozusagen alles erreicht, was ein engagierter Musiker in Österreich erreichen kann und ich versuchte immer, die Dinge zu realisieren, die mir gefielen. Mich fasziniert es, aus Modulen der traditionellen Bereiche, mit neuen Ideen etwas Neues zu schaffen - deshalb habe ich auch in letzter Zeit verstärkt als Regisseur gearbeitet. Am 1. Juli 1998 fand anläßlich der Übernahme des EU-Vorsitzes durch Österreich ein großes Musik-Event statt, für das ich das künstlerische Konzept ausarbeitete und am 10. Dezember 1998, zum 50. Jahrestag „der Annahme der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte", führte ich Regie und erstellte das Konzept für einen Festakt in der Wiener Hofburg, bei dem die Außenminister der Europäischen Union anwesend waren. Seit 1990 bin ich Intendant des Niederösterreichischen Donaufestivals, wo es mir darum geht, Spannung zwischen Großstadt und Land, sprich Landschaft, Natur, Wissenschaft und Kultur herzustellen. Als gelernter Wissenschafter ist mir diese Grenzüberschreitung besonders wichtig. Dabei muß man auch Politiker gewinnen, damit sie für die Kultur kämpfen. Am stärksten beschäftigen mich jetzt Zukunftsprognosen, weil im 21. Jahrhundert kein Stein auf dem anderen bleiben wird und unser Menschheitsbild sich in den nächsten zehn Jahren unfaßbar verändern wird. **Sonstige Tätigkeiten?** Leiter des Literatur- und grenzwissenschaftlichen Clubs „Cosmopol".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn du die Möglichkeiten deiner Veranlagung, der Talente und Zugänge für dich und andere sinnvoll nützt und das Gefühl der Freude hast, daß du eine Sache zum Abschluß gebracht hast und daß sie auch für andere von Bedeutung ist. Meßbarer Erfolg ist schwierig zu definieren, weil er sehr vom Augenblick abhängig ist. Ich würde nicht sagen, daß eine Pension unbedingt ein Erfolg ist, oder ein Orden. Den sollte man jemanden geben, der noch nicht 30 ist, für seinen Mut und nicht dafür, weil er das getan hat, was er aufgrund seiner Verpflichtung sowieso hätte tun müssen. Erfolg ist für mich, wenn meine Ideen weiterleben, wenn möglich im Bewußtsein der Menschen, daß sie auch wissen, daß ich das gemacht habe. Seinen eigenen Erfolg muß man managen, man muß ihn sichtbar machen. **Wie setzen Sie Ihr Team zusammen?** Ich arbeite gerne mit Menschen, die selbständig zu ihren Ergebnissen kommen, wo man nur die Richtlinien vorgibt. Ich möchte von meinem Team auch etwas lernen. Ich schätze bei den Mitarbeitern eine schnelle Auffassung, Organisationstalent, Neugierde, 100-prozentige Verläßlichkeit und, was ganz besonders wichtig ist, Loyalität. Je weniger Mitarbeiter umso besser, da die Dinge dadurch wesentlich eloquenter und schneller funktionieren. Ich bin ein patriarchalischer Demokrat. Das bedeutet, daß ich möglichst lange auf demokratischer Basis Lösungsvorschläge zu finden versuche und im entscheidenden Moment, ziemlich autoritär, die letzte Entscheidung treffe, weil das Ganze sonst nicht funktioniert. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Die Darstellung in der Öffentlichkeit, die Anerkennung durch die Medien, die Projekte gebührend bewerten, aber auch die Anerkennung im eigenen Umfeld oder im Freundeskreis. Das braucht jeder und wenn er das nicht zugibt, dann lügt er entweder oder er ist für seinen Job nicht geeignet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meistens aus den Ideen, sie können Berge versetzen. Ich könnte nie einen Job ausüben, der nicht mit irgendwelchen ideellen Dingen zu tun hat. Kraft schöpfe ich aus der Freude am Gelingen. Lebenswerter Beruf ist für mich ein Lebensziel.

✱ Kraus Peter Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur. Funktion: Gschf. Tätig bei: S-G-R Sicherheitstechnik, Gerätereparatur GmbH., 1140 Wien, Matznerg. 22. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese.

Copyrighted material

Umfassendes Wissen ist das Sprungbrett für die Weiter-entwicklung.

Hobbies: Wissenschaftliche Literatur, private Schiffahrt, Reisen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Für meine Generation war es üblich, daß die Söhne den gleichen Weg wie die Väter einschlagen, und da mein Vater jahrelang bei der Firma Siemens arbeitete und dort viel erreicht hat, entschloß er sich, mich in eine Technische Schule zu schicken. Ich war 19 Jahre als mein Vater starb und ich merkte wie schnell man ihn aus dem Gedächnis des Unternehmens ausradiert hat. Das war für mich ein Schock, der dazu führte, daß ich mit dem Studium der Veterinärmedizin begann und mich auf die Forschung konzentrierte. Während des Studiums und zwei Jahre nach dem Abschluß arbeitete ich am Institut für Krebsforschung. Um mein Einkommen zu verbessern, begann ich mich wieder mit der Technik auseinanderzusetzen und kam durch Zufall zu einer Firma, die sich unter anderem mit Brandmelde- und Alarmanlagen beschäftigte. Das war das älteste Unternehmen dieser Art in Österreich und der größte Bankausrüster. Aufgrund meiner Leistungen avancierte ich zum Geschäftsführer, anschließend zum Gesellschafter und übernahm letztendlich die Firma. Meine Tätigkeit bei diesem Unternehmen dauerte 20 Jahre, wobei ich fast jeden Tag 16-17 Stunden arbeitete, dauernd im Streß war und keine Zeit hatte, mein Geld auszugeben. Das schadete meiner Gesundheit und korrigierte meine Prioritäten. Vor drei Jahren gründete ich eine neue Firma, die als Schwerpunkt sowohl Sicherheitstechnik,als auch Reparatur sämtlicher Geräte hat. Es ist mir ein Anliegen, eine neue Philosophie in Bezug auf technische Geräte den Menschen näherzubringen, nämlich daß nicht alles, was kaputt ist, sofort zum Wegschmeißen verurteilt werden muß. Oft ist es viel vernünftiger und umweltschonender technische Geräte zu reparieren und damit zu erhalten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Da kommt darauf an, was man darunter versteht. Ich begrenzte bewußt den Umfang meiner Tätigkeit und finanziell schaut es oft nicht so rosig wie früher aus, aber wie man weiß, sind die Zeiten härter geworden und man kann heutzutage schwer „goldene Türen schlagen". Ich sage aber, daß solange ich ein Dach über dem Kopf habe, 2 mal pro Tag ordentlich essen kann, ich mich mit einem Buch hinsetzen kann oder mit Freunden angenehme Gespräche führen kann, fühle ich mich zufrieden, weil für mich private Interessen wichtiger geworden sind. Mein heutiges Motto ist „Qualität statt Quantität" und das gilt für jeden Lebensbereich. Wenn ich jemanden nicht mag, dann muß ich mit diesem Menschen auch keine Kontakte haben. Ich beginne meine Zeit besser zu schätzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Heute bedeutet es für mich in erster Linie persönliche Zufriedenheit und Anerkennung. Anerkennung zieht sich durch mein ganzes Lebensbild und betrifft verschiedene Lebensbereiche, Anerkennung von der Frau, von Freunden und von Fremden. Anerkennung äußert sich dadurch, daß man für die vollbrachte Leistung adäquat entlohnt wird und dadurch, daß man um seine Meinung und seinen Rat gefragt wird. Für mich ist es sehr wichtig, daß ich Leuten helfen kann, die Welt zu erkunden. Ich mache Schulungen, Studienreisen und fühle mich erfolgreich, wenn es mir gelingt, neue Werte in das Leben der jungen Menschen einzubringen. **Was ist für Sie ein Rückschlag?** Der Rückschlag unserer Gesellschaft ist, daß heute jene Methode gilt, laut der alles Neue als das Ideale dargestellt wird und alles Alte rücksichtslos ersetzt werden muß. Eine neue Idee muß nicht unbedingt die Bessere sein und die Praxis bestätigt diese Tatsache. Ich empfinde es als Rückschlag, daß gutes Benehmen in der Gesellschaft nicht mehr gefragt ist, daß die Sprachkultur zugrunde geht und daß die zwischenmenschlichen Kontakte verschwinden. Das führt im Endeffekt zur Verfehlung der Kultur. Ein Rückschlag für mich persönlich wäre, die Mißachtung der Umgebung mir gegenüber. Wenn die Menschen an meiner Meinung und an meinem Wissen nicht interessiert wären, würde ich das als einen Rückschlag betrachten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner ständig wachen, kritischen Haltung gegenüber vielen Kleinigkeiten unseres Lebens, aus meiner Gabe „nein" zu sagen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Die Jugend braucht eine profunde humanistische Ausbildung, die als Grundlage für ein eigenes Weltbild absolut notwendig ist. Ein umfassendes Wissen ist das Sprungbrett für die Weiterentwicklung.

✱ Kraushofer Franz

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rahmen Atelier Kraushofer., 1180 Wien, Vinzenzg. 28. Geboren - Datum, Ort: 7. September 1945. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Hobbies: Kunst, Wandern, Reisen, fremde Kulturen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1959-63 besuchte ich die HTL-Schellinggasse (Fachrichtung Maschinenbau). Meine erste Arbeit war in einem Architekturbüro, wo ich für den Sanitärbereich zuständig war. Um die Praxis kennen zu lernen, arbeitete ich anschließend zwei Jahre als Installateur. Dann zog es mich in ein Planungsbüro, wo ich neben der Planung auch die Bauleitung für Installationen im Sanitärbereich innehatte, z.B. führte ich Projekte für die TU Wien, SMZ-Ost Wien, AUKH-Graz durch. Dann entschloß ich mich, in einem Kunstverlag, im Außendienst tätig zu sein. Nach drei Jahren wechselte ich zur Firma Wohlleb, dm größten Bilderrahmenerzeuger in Österreich. Zuerst war ich im Außendienst tätig, später übernahm ich den Detailhandel und schließlich auch die Werkstatt. Somit war ich Betriebsleiter eines Unternehmens mit 54 Mitarbeitern. 1993 verließ ich das Unternehmen, und machte mich mit einem Bilderrahmengeschäft, das ich übernahm, selbständig.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, das heißt, ein geruhsameres aber auch ausgefülleres Leben als früher zu führen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit und die Herausforderung neue Aufgaben zu lösen. **Gab es Niederlagen?** Große Mißerfolge hatte ich nie, außer in der Zeit, als ich den Wechsel in die Selbständigkeit überlegte. Es gab eine Zeit, in der ich nicht abschalten konnte. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Eine verständnisvolle Partnerin ist notwendig, sonst funktioniert es nicht. Früher habe ich auch Samstag und Sonntag gearbeitet. Auch wenn ich einmal am Wochenende zu Hause war, hatte ich keine Ruhe, weil mich berufliche Probleme beschäftigten. Jetzt hat sich die Sache sehr geändert, obwohl man auch als Selbständiger am Wochenende die Buchhaltung führt. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern am Markt?** Für mich gibt es wenig Konkurrenz. Meine Stärken sind Sonderaufgaben und außergewöhnliche Kundenwünsche, insbesondere für Museen und Galerien. Ich führe vorwiegend Einzelanfertigungen durch. Bei einem dringenden Auftrag kann es auch sein, daß die Nacht zum Tag wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Der Schritt in die Selbständigkeit hat mir Zufriedenheit gebracht. Mein Leben ist weniger stressig als früher.. Auch meiner Gattin kommt dies zugute, denn das Familienleben hat einen hohen Stellenwert für mich. Ich glaube, um dieses Gefühl der Zufriedenheit zu erreichen, ist es notwendig, eine entsprechende Erfahrung, fachliche Kompetenz und auch Flexibilität zu besitzen. Ich betrachte es als sehr wichtig, rasch auf neue Situationen reagieren zu können. Man sollte auch über ein hohes Maß an Kommunikationsbereitschaft verfügen. Für die Zukunft glaube ich, daß der von mir eingeschlagene Weg der Richtige ist. Ich sehe mich daher als erfolgreich. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Generell glaube ich, daß ich von meinen Kunden als fachlich kompetent und korrekt gesehen werde. Auch Mundpropaganda betrachte ich als Anerkennung. Bedingt durch meine fachliche Kompetenz, habe ich auch im Ausland einen Kundenstock. **Wie motivieren Sie sich selbst?** Primär ist es die Freude an der Tätigkeit. Ich arbeitete immer schon gern kreativ. Besonders interessiert es mich, neue Gedanken und Ideen zu verwirklichen. Darüber hinaus sehe ich es als wesentlich an, daß man eine positive Grundeinstellung zum Leben hat den Willen zum Erfolg hat.

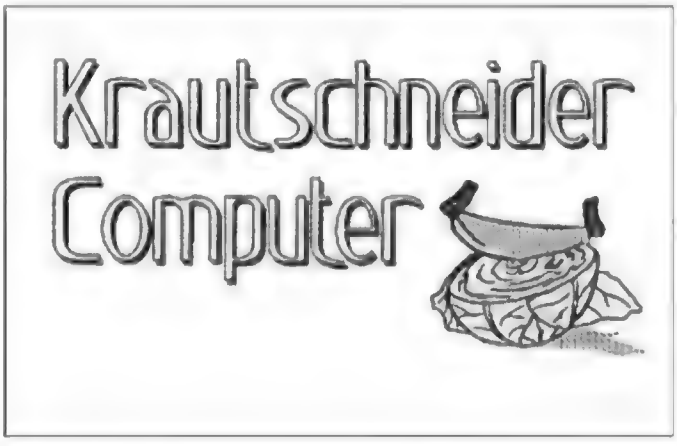
✱ Krautschneider Karl

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: K. Krautschneider - Handel mit Computer & Zubehör., 1160 Wien, Kirchstetteng. 56. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1960, Wien. Kinder: Carlos (1981) und Monika (1985). Eltern: Karl und Eleonore. Hobbies: Beruf, Städtreisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach erfolgreichem Pflichtschulabschluß absolvierte ich die Kfz-Mechanikerlehre. Anschließend war ich bei GM



tätig und machte 1985 die Meisterprüfung. Ab 1991 besuchte ich nebenbei die HTL für Nachrichtentechnik und technische Informatik. 1991 machte ich mich in der Computerbranche selbständig. Meine Motivation war, etwas Neues zu tun und aus der Freiheit heraus selbst handeln zu können.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Erfolg meines Unternehmens liegt in der persönlichen und pünktlichen Kundenbetreuung. Ich bekenne mich zu Qualität, Vielfalt und Leistung. Da ich Großteils mit Großkunden zusammenarbeite, sind das wichtige Faktoren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus kurzen Urlauben, in denen ich abschalte. **Was ist für Sie Erfolg?** Daß mein Unternehmen in diesem Bereich schon seit zwei Jahren erfolgreich besteht. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein muß man sich jeden Tag neu motivieren. Dabei nicht in Theorien stecken bleiben, sondern Entscheidungen in die Tat umsetzen - einfach handeln. Exakt definieren, was man tut und warum man es tut - sich anderen und sich selbst gegenüber öffnen. Den meisten Erfolg hat man dann, wenn es gelingt, sein Hobby zum Beruf zu machen. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind einfach da, sie ergeben sich aus Fehlern, die man macht - richtig ist, diese zu analysieren und für die Zukunft zu lernen.

✱ Krejci Renate

Flexibilität, Fachwissen, Kreativität und ein schlanker Verwaltungsapparat!

● Steckbrief

Beruf: Sachbearbeiterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Aluminium Konstruktionen HandelsgmbH., 1220 Wien, Hausfeldstr. 198. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1946, Würflach. Familienstand: Verheiratet mit Otto. Kinder: Andrea (1968). Hobbies: Galerien, Museen, Kunst, Lesen, Städtereisen, Hunde.

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Friseurlehre war ich noch vier Jahre in dieser Branche tätig, war dann drei Jahre zu Hause, ehe ich in einem medizintechnischen Labor, indem ich ein Jahr lang alle Abteilungen durchlief, wieder ins Berufsleben einstieg. 1974 bekam mein Mann die Generalvertretung einer Schweizer Firma angeboten und wir ergriffen die Chance uns, vorerst nur mit Handel, selbständig zu machen. 1980 begannen wir auch mit der Produktion in kleinem Rahmen, machen heute aber von Sonderanfertigungen bis zu Großserien alles im Bereich von Alu-Schränken für den Elektronikbereich (z.B. Computergehäuse, Regiepulte, Schaltschränke, Gehäuse für Meßgeräte, etc.). Mein Mann ist im Außendienst tätig und ich leite den Innendienst der Firma. Die nötigen Fachkenntnisse habe ich mir zum Teil in Kursen, Seminaren, Konferenzen und Einschulungen von unseren Lieferanten, sehr vieles aber in der Praxis aus Katalogen, auf Messen und unter Mithilfe unserer Kunden erarbeitet. Der Betrieb wächst ständig und wir mußten schon vier Mal umziehen, um den wachsenden Platzbedarf decken zu können - im Moment sind wir schon wieder zu klein. Zu unseren Kunden zählen die UNO, Alcatel, IBM, Reuters und verschiedene Institute, ebenso wie z.B. Portisch und Riff - einer unserer ersten Kunden, die eine ebenso gute Referenz waren wie Steven Spielberg, für dessen Firma wir in Tschechien ein futuristisches 16 Meter langes Regiepult gebaut haben. Vieles aus unserem Angebot geht ins Ausland.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Realistische Ziele zu setzen und sie auch zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wir sind mittlerweile 25 Jahre am Markt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Mitte der 70er Jahre versuchte uns die Konkurrenz mit Prozessen kleinzukriegen. Letztlich haben wir die Prozesse durch umfangreiche Recherchen gewonnen und damit die Anfangsschwierigkeiten gemeistert. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, jedermann sieht unseren Einsatz und unser Pflichtbewußtsein, sieht, daß wir die Verantwortung für die Firma und die Angestellten übernehmen und am Job immer noch Spaß haben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Flexibiliät. Wir gleichen unsere Schränke den baulichen Gegebenheiten an und bieten damit nicht nur genormte Schränke, sondern individuelle Lösungen. Darin haben wir eine Marktnische entdeckt und sind in Österreich die einzige Firma, die Alu-Schränke nach Maß anfertigt. Das Fachwissen meines Mannes, Kreativität und ein schlanker Verwaltungsapparat, der auch für ein passendes Preis-Leistungs-Verhältnis sorgt. Wichtig ist auch Kontaktfreudigkeit zu den Kunden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Viel Werbung geht über Mundpropaganda, die Referenzen sind besonder wichtig, wir bemühen uns aber auch immer mit Aussendungen und direkter Ansprache um die Kunden. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, als mein Mann das Angebot bekam, die Generalvertretung für die Schweizer Firma zu übernehmen, haben wir schnell entschieden und wußten daß wir zu Beginn auch viel Freizeit investieren müssen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Intaktes Familienleben ist sehr wichtig, in Zeiten von Streß muß die Familie als Ruhepol fungieren; Ideen trage ich aber auch mit nach Hause. Meine Eltern halfen uns am Anfang auch sehr bei der Kinderbetreuung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Teamarbeit ist sehr wichtig. Wir haben jetzt neun Mitarbeiter - der erste Mitarbeiter war mein Bruder, der 15 Jahre in der Firma war, jetzt betreut mein Neffe die Werkstätte und wird wahrscheinlich die Firma übernehmen. Ein weiterer Mitarbeiter war ein ehemaliger Nachbar, mit dem wir ein zweites Standbein im Messebau-Profil-Bereich schafften - jetzt macht er diesen Bereich allein. Wichtig ist ein persönliches Verhältnis zu den Mitarbeitern und ein gutes Betriebsklima. **Kennen Sie Niederlagen?** Aus jedem Rückschritt lernt man, das sind Erfahrungen, die ich selbst mache und ich versuche immer sie ins Positive umzukehren. Umsatzrückgänge sind für mich Ansporn. Mein Mann war Leichtathletik-Profi, dort lernt man auch mit Niederlagen umzugehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Hobbies und dem Freundeskreis. **Ihre Ziele?** Gesund bleiben, meine Sensibilität auch durch die Arbeit nicht zu verlieren und über den Beruf nicht das Leben zu vergessen, ansonsten bin ich zufrieden, will noch einige Länder bereisen und noch viel sehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, verbales Lob von Kunden, Mitarbeitern und Freunden. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. **Haben Sie Vorbilder?** Manche Leute, die ihr Leben gemeistert haben, aber die sind keine Idole für mich. **Anmerkung zum Erfolg?** Zum Erfolg gehört Ausdauer, Willenskraft, Mut zum Risiko und Selbstwertgefühl. Man muß von dem, was man tut, überzeugt sein und muß seine Persönlichkeit im Sinne der Firma und des Produktes einsetzen. Wenn wir uns in einer Einbahn befinden und betriebsblind werden, holen wir uns auch immer Ratschläge und Meinungen Außenstehender ein. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Niemals aufgeben.

✱ Kremser Karl Heinz

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Münzenbox., 1160 Wien, Wilhelminenstr. 45. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anka. Eltern: Maria und Karl. Schöpferische Akte: Beiträge in diversen Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: IFSDA -

Copyrighted material

International Federation of Stamp Dealers Associations, Mitglied der Archäologischen und Numismatischen Gesellschaft. Hobbies: Fußball, Schwimmen, Tennis, Laufen, Münzen sammeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule begann ich die Tischlerlehre, zwischen meinem 15. und 20. Lebensjahr war ich bei ca. 40 Firmen. 1965 wurde ich als Kaminschleifer angelernt und blieb dabei 17 Jahre lang, die letzten sechs Jahre als Geschäftsführer. Seit meinem zehnten Lebensjahr gilt meine Vorliebe den Münzen und Briefmarken. Am 1. April 1981 machte ich mich mit diesem Geschäft selbständig. Es war ein Versuch, auf leichtere, weniger anstrengende Art Geld zu verdienen. Ich machte mein liebstes Hobby zum Beruf. Wäre ich in die roten Zahlen gekommen, hätte ich ganz bestimmt wieder aufgehört. Es funktionierte gut, und ich konzentrierte mich die ersten zwölf Jahre voll auf die Kunden, die ins Geschäft kamen. Im Oktober 1993 begann ich mit Münzpreislisten. Inzwischen gibt es elf verschiedene Listen. Ich habe ganz Europa aufgelistet, aber auch die USA, Kanada und Mexiko. Ich bin der erste auf der ganzen Welt, der versucht, die ganze Welt aufzulisten. Das sehe ich als mein Lebenswerk an, es wird am Ende 50 Listen geben, mit einem Gesamtvolumen von etwas 750.000 bis einer Million verschiedener Münzen. Ich hoffe, daß ich so lange leben werde, daß ich mein Werk von 1993 mit der letzten Liste von Asien beenden kann. 4.000 zufriedene Versandkunden versorge ich allein, meine Frau hilft mir aber beim Sortieren. Meine Listen werden fast alle jährlich erneuert. Briefmarken habe ich auf Österreich reduziert.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich viele neue Ideen hatte. **Ihr Erfolgsrezept?** Absolute Ehrlichkeit dem Kunden gegenüber, denn jeder Kunde hat eine gute Lupe und viel Zeit zum Anschauen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine zweite Frau, sie hilft und arbeitet mit. Ohne sie gäbe es keine Liste. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als absolut ehrlichen, aufrichtigen, direkten, teilweise vulgären Menschen, der die Dinge beim Namen nennt und diese nicht zu umschreiben, oder beschönigen versucht. Meine Familie sieht mich als umgänglichen Vater und Freund, der erfolgreich ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Dankschreiben von Leuten, die mich gar nicht kennen, soetwas freut mich sehr. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das frage ich mich oft selbst. **Ihre Ziele?** Mein angefangenes Werk zu beenden. **Ihr Tip für Erfolg?** Beim Einkauf darf man nicht geizig sein. Man braucht viel Wissen, um Fälschungen zu erkennen. Beim Verkauf absolut ehrlich sein.

✶ Kren Alfed

● Steckbrief

Beruf: Büromaschinenmechaniker. Funktion: Gschf. Tätig bei: FACIT - Computerperipherie GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 55-57.

Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Hala. Kinder: Michael (1964) und Petra (1979). Eltern: Karoline und Leopold. Hobbies: Bergwandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Lehre als Büromaschinenmechaniker 1957, der Gesellenprüfung und der Meisterprüfung war ich zuerst Techniker in der Branche und danach in der EDV-Technik tätig. Da ich mich sehr engagierte - zuerst in der Mechanik und dann in der Elektronik, wurde ich bald Serviceleiter mit 15-20 Mitarbeitern (1970-78). 1978 kam ich bei der Firma Facit Computerperipherie in den Verkauf, 1984 wurden wir ein Teil von Ericsson, hatten 100 Mitarbeiter und ich wurde Verkaufsleiter. 1988 wurde Facit selbständig und ich Geschäftsführer. Als die Geschäftsführung auf die Idee kam, Facit zu verkaufen, boten sie mir diese an und ich kaufte die Firma. Mittlerweile vertreiben wir auch andere Produkte um eine breitere Streuung zu erhalten. Wir haben uns auf Laser-, Matrix- und Industriedrucker spezialisiert.

● Zum Erfolg

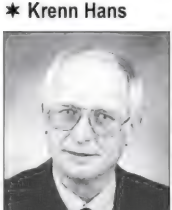
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Höhepunkte und Tiefschläge. Der persönliche Erfolg gibt einem die Möglichkeit nach vorne zu schauen und nicht zurückzublicken. Ich finde, daß man positiv nach vorne schauen, das Beste aus der gegebenen Situatione machen soll und hart arbeiten muß.

Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um? Man kann mit aller Kraft versuchen den Mißerfolg in einen Erfolg umzuwandeln, man darf nur nicht resignieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Harte Arbeit und positives Denken. Glück gehört natürlich auch dazu. Erfolg machen viele Teilbereiche aus: richtige Produkte, richtiges Auftreten, usw. Der Rückhalt der Familie ist ebenfalls sehr wichtig. Ich absolvierte verschiedene Verkaufstrainings, außerdem ist es sehr wichtig niemanden zu kopieren, sondern sich zu beobachten und das Positive zu zeigen.

Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus? Nach dem persönlichen Eindruck, Sympathie, Teamfähigkeit und Fachwissen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich benehme mich ganz gleichberechtigt und versuche mich nicht „aufzuspielen". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Wochenenden, die ich mit der Familie und Freunden verbringe. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Ich bin jetzt 58 und denke an einen langsamen Ausstieg. Den Betrieb wird mein Sohn übernehmen und ich kann dann meine Pension genießen.

Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben? Ich versuche keine Ratschläge zu geben. Ich lebe meinem Sohn und den Mitarbeitern das vor, was ich von ihnen erwarte. Es hängt viel von der Persönlichkeit ab. Toleranz ist sehr wichtig.

✱ Krenn Hans



● Steckbrief

Beruf: Sparkassendirektor in Pension. Funktion: Pensionist.. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1939, Meiningen/BRD. Kinder: Michael (1967) und Doris (1969). Mitgliedschaften: Feuerwehrmann (seit 42 Jahren), Bezirks-Feuerwehrkommandant (seit neun Jahren), Landesfeuerwehrkommandant-Stellvertreter des Burgenlandes (seit sieben Jahren). Hobbies: Jagd (Jagdleiter in Neusiedl), Tennis, Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule Besuch der Handelsschule in Wien und ab 1956 Angestellter der Sparkasse.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn man sich etwas wünscht, das unerreichbar scheint und es durch Hartnäckigkeit und Fleiß doch erreicht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Position durch eigene Kraft und nicht durch politische Intervention erreicht habe. Meinen Arbeitstag habe ich mir bereits um drei Uhr früh geistig eingeteilt und meine Bürozeit dauerte häufig von 7.30 bis 22 Uhr. Für Kunden braucht man Zeit, deshalb habe ich mich auch abends zur Verfügung gestellt. Nur so konnte die Bilanz der Sparkasse von 500.000 Schilling (1956) auf 2,4 Milliarden Schilling (1994) gesteigert werden. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Einen moralischen Knacks erfuhr ich durch unlautere Mitarbeiter.

Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen? Ich gelte als hart, aber nur, wenn man mich nicht kennt, denn im Grunde habe ich einen weichen Kern. **Ihr Erfolgsrezept?** Das, was ich mir vornehme und womit ich beauftragt werde, erledige ich nach Möglichkeit 100-prozentig. Es wird einem nichts geschenkt, aber Ausdauer, viel Fleiß und viel Arbeit bringen Erfolg. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine wichtige, sie soll das Gefühl haben, daß ich immer für sie da bin. So habe ich eine zufriedene Ehefrau und Kinder. Mein Sohn ist technischer Ingenieur bei der AUA, meine Tochter Versicherungsangestellte und meine vier Enkelkinder im Alter von vier bis sechs Jahren bereichern mein Leben. **Wie gehen Sie mit Anerkennung um?** Darüber freue ich mich, denn man wird bestätigt und Zweifel werden ausgeräumt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und meinem Freundeskreis. So habe ich auch den 1997 erlittenen Gehirnschlag - nach einem Jahr Pension - überwunden und gelte als wandelndes Wunder. **Ihre Ziele?** Mehr Freizeit für mein Hobby - die Jagd. Ich möchte bei der Feuerwehr-Jugendarbeit Kraft und Geld für die Zukunft investieren. Ich hoffe, daß der gute Aufbau des burgenländischen Feuerwehrwesens weiter erhalten bleibt.

Ihr Ratschlag an die nächste Generation? Eine ausgezeichnete Ausbildung, Fleiß, Arbeit und eine Portion Glück.

✱ Kress Michael

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Gschf. Tätig bei: Die Profis - Büro für Presse und Öffentlichkeitsarbeit., 1140 Wien, Zehetnerg. 4. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia, geb. Gagsch. Kinder: Alexander (1979) und Elisabeth (1982). Eltern: Anton und Gertrude. Hobbies: Kabarett spielen, Sport, Lesen, soziales Engagement.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mit 16 Jahren hatte ich zwei Wunschberufe, Journalist oder Schauspieler. Weil ich mich sehr für Sport interessierte, wollte ich Sportjournalist werden. Ich begann bei der APA als Chronist und ging zur Innen- und Wirtschaftspolitik über. Seit 1969 bin ich berufstätig und machte mich 1991 selbständig. Dazwischen waren etliche Stationen, z.B. ÖVP-Zentrale, ÖAAB, wo ich Redakteur der „Solidarität" und Pressesprecher der Christlichen Gewerkschaft war. 1990 war ich Chefredakteur des Privatradiosenders „Radio Transalpina", 1991 wurde ich Leiter der gesamten Öffentlichkeitsarbeit beim NÖ-Wirtschaftsbund. Aufgrund verschiedener Umstände schied ich aus und begann meine selbständige Tätigkeit. Nach den ersten Jahren waren wir 1994 zwei Unternehmer, heute sind wir zu zehnt. Wenn ich allein gewesen wäre, hätte ich sicher mehr verdient, hätte aber nicht alle Aufgaben bewältigen können, die immer komplizierter wurden und die ich auch hochprofessionell erfüllen wollte. Auch meine zwei Kinder stiegen in die Firma ein. Niederösterreich ist unsere Hauptregion, wir arbeiten nach wie vor mit dem Wirtschaftsbund zusammen und haben viele Kontakte im Wirtschaftskammerbereich. Wir bringen auch eine neue Zeitung „Prost" (Wein und Bier in Ostösterreich) heraus.

Sonstige Tätigkeiten? Präsident des Vereines der UNO-Korrespondenten in Wien, Präsident der Abiturientenvereinigung, Vizepräsident des Institutes Friedrich Funde, Landesobmann der Journalistengewerkschaft in Niederösterreich, Bundesobmann der Gewerkschaft, stellvertretender Vorsitzender der Gewerkschaft Kunst, Medien und freie Berufe.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Unternehmerische Kontakte, die ich habe, Professionalität, was sich auch im Firmennamen widerspiegelt, vermehrter Arbeitseinsatz und Spaß an der Arbeit. Wichtig sind meine Erfahrung und Kommunikationsfähigkeit. Mein Glück ist meine verständ-

nisvolle Familie, die ich als unentbehrlichen Teil meines Erfolges definieren kann. Meine Frau, die Lehrerin ist, ermutigte mich in meinen Vorhaben und unterstützte mich in der Aufbauphase der Firma in jeder Form. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfüllung und Befriedigung im Beruf. Gelungene Arbeit und zufriedene Kunden. Wenn das passiert, dann kommt automatisch auch finanzieller Erfolg. Das bedeutet, daß Kunden für unsere Leistungen gern bezahlen und uns weiterempfehlen. **Was wäre für Sie Mißerfolg?** Wenn der Kunde sagen würde, daß die Arbeit nicht gut ist und aufgrund dessen das Arbeitsverhältnis mit uns kündigt. Wenn trotz aller Zufriedenheit im Beruf, die Firma in finanzielle Schwierigkeiten geräte. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich habe in Jahren der Selbständigkeit gelernt, Probleme sofort anzugehen und zu klären. Das war für mich ein Lernprozeß, auch Streit muß man üben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Kunden, die zunehmend anrufen und sich bei uns bedanken. Durch Weiterempfehlungen, die bei unserer Tätigkeit von großer Bedeutung sind. **Ihre Ziele?** Eigenkapital zu erwirtschaften und von den Banken wegzukommen. Die Firma weiter zu entwickeln und meinen Kindern ein gesundes und solides Unternehmen zu übergeben. **Ihr Leitsatz?** Negative Seiten des Lebens in Kauf nehmen und sie mit einem Lächeln bewältigen. Das Leben genießen, Feste feiern, wie sie fallen - wenn sie nicht fallen, muß man sie schaffen.

✱ Kretschmer Rudolf Dipl.-Ing.

Ausgeglichenheit, Selbst- und Fremdmotivation und der Glaube an mich selbst sind Grundvoraus-setzungen.

● Steckbrief

Beruf: Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Raumplanung und Raumordnung. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1951, Wien. Eltern: Tilly und Adolf. Mitgliedschaften: Techniker Cirkel. Hobbies: Sport, Reiten, Lesen, gut Essen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die HTL-Kraftfahrzeugtechnik, beendete 1972 diese mit Matura. Kurze Zeit war ich in Konstruktionsbüros tätig, dabei faßte ich den Entschluß, mich zu verändern. Mein Interesse galt dem Studium der Raumplanung und Raumordnung, weil dabei die Technik, die Umwelt aber vor allem der Mensch im Zentrum stehen. Während des Studiums wurde ich in der Meinungsforschung tätig. Zwischendurch setzte ich mich auch mit Projekten einiger Architekturbüros auseinander. 1982 beendete ich mein Studium und wurde eine gewisse Zeit im Bereich des Pläneentwerfens tätig, gestaltete Wettbewerbe für diverse Architekturbüros und nahm mit Kollegen am Wettbewerb für den Marchfeldkanal teil. Bis 1988 war ich in einem Architekturbüro und legte die Ziviltechnikerprüfung ab. Immer schon und zwar durch die Vorbildwirkung des Elternhauses bedingt, hatte ich die Selbständigkeit im Auge, welche ich 1989 - zu Beginn in der elterlichen Wohnung - verwirklichte. 1992 gestaltete ich mein eigenes Büro und leite diese bis dato.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften wie Ausgeglichenheit, Selbst- und Fremdmotivation und der Glaube an mich selbst sind Grundvoraussetzungen. Kommunikative Fähigkeiten, die mit Verhandlungskönnen und emotionaler Kompetenz verbunden sind, sind weiter wichtige Faktoren. Ich versuche den Kunden persönlich kennenzulernen, um auf seine Wünsche individuell eingehen zu können. Die Arbeit im Team hat für mich hohen Stellenwert. **Ihre Ziele?** Mich permanent weiterzuentwickeln. **Was ist für Sie Erfolg?** Ich freue mich, wenn interessante Themen und Aufgaben an mich herankommen und ich diese zur Zufriedenheit aller erledigen kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Zeiten, in welchen man den Ratschlag erteilen konnte, sei fleißig, ehrgeizig und tugendsam, sind vorbei. In unserer schnellen, sich wandelnden Zeit bedarf es eines Gleichgewichts, zu den vielfältigen Ablenkungen, zu der dauernden Geschäftigkeit, zu den zahllosen Projekten - den ständig neuen Entwürfen ist etwas entgegenzusetzen: Ruhe, Gelassenheit und Besinnung sind Voraussetzungen für ein überlegtes Urteil.

✱ Kricha Harald E.

● Steckbrief

Beruf: Florist, erlernter Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hydro - Kricha; Beratung, Service., 1210 Wien, Allisseng. 45. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Wolfgang (1981) und Valerian (1988). Eltern: Margarete und Alfred. Hobbies: Foto, Malen, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die dreijährige Fachschule für Maschinenbau, war danach 13 Jahre in der Kfz - Zulieferbranche tätig, zuerst im Büro und später im Verkauf. Mein Bestreben lag aber immer im Außendienst und so wechselte ich auch dorthin, als Vertreter für Lacke und später für Gabelstapler. Das war in meinem Leben eine wichtige Station, denn bei dieser Tätigkeit lernte ich den Importeur einer namhaften Lieferfirma für Hydrokulturen kennen. Ich entdeckte diese Firma, kaufte privat ein, begeisterte meine Bekannten und so kam ich zur Hydro - Kultur. Im darauffolgenden Jahr löste ich den Gewerbeschein und wechselte 1979 in die Selbständigkeit über - zuerst als selbständiger Vertreter. Mitte des Jahres fand ich ein Geschäftslokal und wurde in

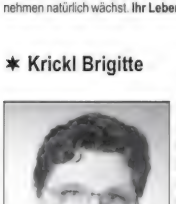
Copyrighted mat

der Papierbranche tätig, bot aber auch Hydro - Kultur an. 1989 verkaufte ich das Papiergeschäft und betreute meine Kunden nur als Vertreter auf diesem Sektor. 1994 verlor ich diesen Job, bewarb mch ein halbes Jahr bei verschiedenen Firmen und bekam schließlich das Angebot in der Amtsvilla des Bundespräsidenten die Haus- und Gartenpflege zu übernehmen. Es entstand ein enormes Interesse an Pflanzen, sodaß ich kündigte und mich nur mehr der Selbständigkeit widmete. Seit 1997 bin ich in der Innenbegrünung, Gestaltung, Beratung und Pflege mit zwei Mitarbeitern in Banken, großen Firmen und Instituten tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich übte während der letzten Jahre eine Tätigkeit aus, die mir großen Spaß bereitet. Die Kunden kommen zu mir wegen mener Zuverlässigkeit, der ordentlichen Arbeit und der Flexibilität. Ich achte sehr auf die Zufriedenheit meiner Kunden. **Ihre Ziele?** In den nächsten zehn Jahren das Unternehmen weiter auszubauen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die kommt aus meinem Interesse. Ich besitze die Gabe mich selbst zu motivieren. **Ihr Erfolgsrezept?** Überlegen - was kann ich am Besten, was macht mir den meisten Spaß und wie kann ich diese Voraussetzungen beruflich verwerten. Um Erfolg zu haben sollte man darauf achten, daß das Unternehmen natürlich wächst. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen.

✶ Krickl Brigitte



● Steckbrief

Beruf: Ballondruckerin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Ballon und Partyshop, Luftballonerzeugung R. Krickl., 1050 Wien, Arbeiterg. 21. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Rudolf. Eltern: Gertrude und Erich.

● Karriere

Wie war ihr Werdegang? Ich begann als kaufmännischer Lehrling und war bis 1969 bei der Firma Gerstenberger Drogerie angestellt. Ich heiratete und bekam unseren Sohn. In dieser Zeit machten wir uns als Pächter einer BP-Tankstelle selbständig; das war mit wenig Geld möglich. Später wechselten wir zur Benzinfirma Mobil und übernahmen 1972 den Konkurrenzbetrieb des Großvaters meines Mannes. 1974 begab sich meine Schwiegermutter in den Ruhestand, sie führte das Geschäft des Großvaters im 20. Bezirk. Wir haben beide Betriebe zusammengelegt, damals war unser Firmensitz im 12. Bezirk. 1990 eröffneten wir im 5. Bezirk, neben der Erzeugung haben wir auch noch ein Geschäftslokal. Unser Kundenkreis ist breit gefächert, wir beliefern kleine Geschäfte bis hin zu großen Banken, Werbeagenturen und auch der ORF ist einer unserer langjährigen Kunden. Dieses Geschäft ist nur mit sehr viel persönlichem Einsatz zu bewältigen. Speziell durch das Marktgewerbe werden auch Wochenenden zu Arbeitstagen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich gut davon leben kann und diverse Kunden überlebt habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Voller Einsatz. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Ja, das ist mein Mann, weil ich durch ihn zur Selbständigkeit und auch in diese Branche gekommen bin. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, natürlich. In solchen Zeiten arbeite ich dann noch mehr, das weckt in mir Ehrgeiz, z.B. übernahm ich vor neun Jahren zusätzlich das Geschäftslokal. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine langjährigen Freunde sehen mich sicher als erfolgreich, denn sie haben alles mitverfolgt, wie ich mich eingesetzt und auch in flauen Zeiten durchgehalten habe. Sie sehen jetzt, daß es sich gelohnt hat und wissen, daß wir mit nichts begonnen haben. Auch meine Mitarbeiter sehen mich als erfolgreich, aber auch als sehr fordernd. Meine Familie sieht natürlich auch den Erfolg. Innerhalb der Familie arbeiten wir sehr viel und vor allem sehr harmonisch zusammen. **Was ist für Sie Anerkennung?** Anerkennung ist für mich, wenn Kunden immer wieder kommen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das weiß ich selbst nicht - sie ist einfach da. **Ihre Ziele?** Beruflich gibt es für mich kein Ziel mehr. Ich erwarte sehnsüchtig meinen Ruhestand, um ein bißchen zu reisen und einfach gut zu leben, wofür ich bis jetzt noch keine Zeit hatte. **Ein Ratschlag für die nächste Generation?** Arbeiten, arbeiten, arbeiten.

✶ Kroiss Thomas Dr. med. Univ.

● Steckbrief

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin (spezialisiert auf Ganzheitsmedizin). Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1948, Wien. Eltern: Dr. Friedrich und Anne-Margarethe. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachzeitschriften, Bücher, unter anderem: „Naturheilkunde - Die echte Alternative für Ihre Gesundheit", „Ganzheitsmedizin, Alternativmedizin, Naturheilkunde. Was ist das?", „Heilung statt Pillen". Hobbies: Tennis, Tauchen, Motorradfahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war der Frust über die Medizin-Ausbildung und mein Vater, der Jurist war, Griechisch und Latein perfekt konnte und mir den behutsamen Umgang mit Defini-

tionen beibrachte. Das Ergebnis für mich ist, daß ich den Dingen 100-prozentig auf den Grund gehe. Er erlaubte mir zu studieren, stellte mir aber die Fachrichtung frei. Ich war in der Schule von keinem besonderen Talent gezeichnet und wußte nicht, was ich studieren sollte - so ergab sich Medizin. **Waren Sie mit dem Studium zufrieden?** Ganz und gar nicht, da es an meinen Zielvorstellungen vorbeiging. Durch die Ausbildung bekommt man die „Lizenz zum Töten" und weiß nicht, wie man Menschen hilft. Man bekommt überhaupt keinen Bezug zur Realität vermittelt - lernt nicht, wie man mit Patienten umgeht. Ich war froh, als ich fertig war und ging aufs Land nach Melk, um dort den Turnus zu machen. Das war mein erster Sprung in die Realität, was mir schon wesentlich besser gefiel. Nach Melk kam ich in die Strahlenabteilung des Krankenhauses Lainz, um den Turnus fortzusetzen und lernte dort, wie man es menschlich und medizinisch nicht machen sollte. Gegen Ende des Turnus war ich verzweifelt, sah für mich keine Zukunft und ging nach Deutschland, wo ich bei zwei älteren Ärzten - die keine übliche Medizin praktizierten - lernte. Zuerst versuchte ich sie nachzuahmen, was mir unsympathisch war. Ich fragte immer wieder: „Wie macht man das?", und bekam von einem der Ärzte die provozierende Antwort: „Wie würdest du es machen?". Was mich zur Erkenntnis brachte, daß ich meinen Hausverstand gebrauchen sollte. Ich kam nach Österreich zurück und eröffnete meine Praxis. Mein Kapital betrug damals 30.000 Schilling, aber ich spürte in mir eine große Dynamik, richtete selbst meine Arbeitsräume ein und begann zu arbeiten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Erfolg ist für mich ein Nebenprodukt und bedeutet das Gefühl der Zufriedenheit, wenn ich in der Früh aufstehe und feststelle, daß ich das kann, was andere nicht können und, daß ich durch mein Können Menschen helfe. Erfolg anstreben darf man nie, man muß Ziele haben und diesen Zielen schrittweise näherkommen, dann wird man vom Erfolg begleitet.

Wie gehen Sie mit Problemen um? Jedes Problem bedeutet Dualität, das heißt, es besteht aus Positivem und Negativem. Bei medizinischen Problemen gehe ich nach dem Leitfaden vor, die Gesundheit zu fördern und nicht die Krankheit zu bekämpfen. Bei administrativen Problemen entscheide ich zuerst, ob ich mich damit beschäftige oder nicht. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Aus Zusprache von Patienten, die ich durch Weiterempfehlung bekomme. Zu mir kommen Patienten, die anderswo keine Hilfe bekommen konnten.

Ihre Ziele? Patienten auf körperlicher und seelischer Ebene soweit vorwärts zu bringen, daß es zu Veränderung der Gesellschaft - zum Positiven - führt. Ein wichtiges Ziel von mir ist, die Medizin zu reformieren.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus Erfolgen und aus der Chance, meine Ziele zu erreichen.

Ihre Botschaft an die Jugend? Trotz aller Widernisse und Zielsetzungen anderer Leute (Eltern, Politiker, Stadtschulrat), täglicher Schwierigkeiten (gescheiterte Beziehungen, Drogen, etc.), in Ruhe seine Ziele zu definieren und an diesen Zielen zu arbeiten. Nur dann kann man etwas Besseres aus der Gesellschaft machen.

✱ Kronberger Hans Dr.

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Mtgl. D. Europ. Parlaments Tätig bei: ORF und Europäisches Parlament., EU-Büro Wien, Schenkenstr.8/5,1010 Wien; Europäisches Parlament, Rue Wiertz, B-1047 Brüssel. Geboren - Datum, Ort: 09.05.1951, Hall bei Admont (Stmk.). Kinder: Philipp (1984) und Lilith (1986). Eltern: Johann und Rosina. Schöpferische Akte: „Arbeiter machen Fernsehen", „Das österreichische Ballonbuch", „Umweltjournalismus zwischen Resignation und Aufbruch" gemeinsam mit Harald Glatz, AK Wien (ISBN: 3900466475), „Wien für Kinder" (ISBN: 385058092), „Der sanfte Weg - Österreichs Aufbruch ins Solarzeitalter" gemeinsam mit Hans Nagler (ISBN: 3900466564), „Auf der Spur des Wasserrätsels" gemeinsam mit Siegbert Lattacher (ISBN: 3901626018), „Blut für Öl" (ISBN: 3901626085). Mitgliedschaften: ÖGB. Hobbies: Segeln, Bergsteigen, Ballonfahren, Literatur.

● Karriere

Was sind die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1971 Matura, danach Publizistik- und Kommunikationswissenschaftsstudium in Wien, Nebenfach: Völkerkunde. 1979 Promotion Dr. Phil. Dissertationsthema: Egon Erwin Kisch - Der rasende Reporter. 1979 als freier Journalist zum Monatsmagazin EXTRABLATT. Reportagen über Wirtschaftskriminalität - Fleischmafia - Schmuggel und Zollbetrügereien aufgedeckt. Danach erster westlicher Journalist, der 1981 nach den Massakern von Pol Pot/Kambodscha bereist hat. 1981 Ressortleiter für das Inland. 1982 vom ORF abgeworben: Redaktion „Argumente" - bis 1983 freier Journalist, dann Angestellter. Bis 1996 beim ORF, zuletzt leitender Redakteur mit Sendungsverantwortung (ARGUMENTE, BÜRGERFORUM und KONFLIKTE).

Sonstige Tätigkeiten? Seit 1982 mit Unterbrechungen, Lektor am Institut für Publizistik und Kommunikationswissenschaft an der Universität Salzburg. Seit 1992 Spezialvorlesung über ökologische Berichterstattung (einziger Lehrauftrag in dieser Richtung im deutschen Sprachraum). Seit 11. November 1996 Mitglied des Europäischen Parlaments.

Was war der Beweggrund für Ihre politische Tätigkeit? Das Motiv für mein politisches Engagement war der akute Handlungsbedarf gegen die systematische Untätigkeit der traditionellen Politik im ökologischen Bereich. Politik heißt für mich, nicht das alte System zu verwalten, sondern ein neues zu gestalten. Die Einladung als unabhängiger Experte mein Fachwissen und mein Engagement ins Europäische Parlament einzubringen, habe ich daher gerne angenommen. Zu meinen zentralen Anliegen zähle ich den ständigen Ausbau der demokratischen Strukturen, die Förderung jeder Form der demokratischen Mitbestimmung und die langfristige Friedenssicherung. Mein volles Engagement gilt dem Ausstieg aus der fossilen und atomaren Energienutzung, um eine ökologische Kehrtwende zu vollziehen und den Umstieg auf erneubare Energieformen zu erreichen. Die Ökologisierung all unserer Handlungsabläufe ist eine unabdingbare Voraussetzung dafür, daß es eine lebenswerte Zukunft für uns und unsere Kinder geben wird.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn Dinge Wirklichkeit werden, die man selbst in die Wege geleitet hat. Erfolg ist: ein Thema in die Welt zu setzen, das man für entscheidend hält und es, wie ein Gärtner am Leben zu halten und es groß zu ziehen. Beispiel: der Umstieg auf erneuerbare Energieformen, denen ich mich 1993 verschrieben habe. Man kann nach fünf Jahren eine Trendwende weg von atomarer und fossiler Energienutzung erkennen. Oder: Als Publizist einen Bestseller zu landen, der in mehrere Sprachen übersetzt wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich viel mehr erreicht habe, als ich mir in den kühnsten Träumen je hätte ausmalen können. Vor jeder neuen Herausforderung schien sie mir unschaffbar. Jedesmal kam die Erkenntnis, daß die anderen auch nur mit Wasser kochen und dies teilweise schlecht. Die derzeitige Position war noch drei Monate vor der Verwirklichung so undenkbar wie ein Mondflug. Ich habe mich zeit meines Lebens, außer Interessensvertretungen wie der Gewerkschaft, nie einer karrierefördernden Organisation, Partei oder ähnlichen Vereinigungen angeschlossen und mich auch nie von mir aus um einen Posten beworben. Ich bin noch heute parteilos. **Spielen hier Niederlagen eine Rolle?** Auf Grund der oben geschilderten Vorgangsweise gab es auf dem persönlichen Berufsweg keine Niederlagen, da ich immer viel mehr bekommen habe, als ich je gefordert habe. **Wie glauben Sie sehen Sie Freunde, Mitarbeiter und Familie?** Freunde scheinen das hoffentlich unveränderte Persönlichkeitsprofil zu schätzen. Mitarbeiter leiden gelegentlich an immensem Arbeitsdruck und meiner chaotischen Arbeitsweise, die Familie steht wie eine Mauer hinter mir. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Sich auf Dinge zu konzentrieren, von denen man wirklich etwas versteht, dabei aber trotzdem mehrere Themen zu haben. Erfolg muß man vom Ergebnis her sehen und nicht von der möglicherweise daraus resultierenden persönlichen Anerkennung. Das heißt, man muß seine Ziele lieben, daß klingt vielleicht etwas geschwollen, aber besser kann ich es nicht definieren.

Haben Sie Anerkennung von außen erfahren? Ja, mehrere Auszeichnungen! Günther Pesch - Kultur -Preis - Berlin (für Filmgestaltung), Europäischen Solarpreis für Publizistik usw.. **Welche Rolle spielt das für Sie?** Sie sind brauchbare Marketinginstrumente zum Selbstverkauf. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an den Zielen, wie beim Bergsteigen. Freude am Konstruktiven!

Ihre persönliche Zielsetzung? Ich habe die Karriereleiter absolut erreicht, jeder weitere Schritt nach oben wäre ein für die Lebensqualität untragbarer Rückschritt. Man darf nicht danach streben Macht zu erreichen, sondern Einfluß. **Ihr Lebensmotto?** Wir haben keine Chance, aber wir nutzen sie!

Ihr persönliches Erfolgsrezept? Nicht in die Trennungsfalle, die uns zwingen will zwischen Arbeitszeit und Freizeit zu unterscheiden, zu tappen. Wir haben eine Lebenszeit und die ist optimal für positive Inhalte zu nutzen. Sich nicht im Wolfsrudel um die Anführerschaft totbeißen zu lassen, die gruppendynamische Konflikte zu umgehen und die Sache immer darüber zu stellen. **Welchen Ratschlag würden Sie gerne weitergeben?** Selbstbewußt Freude am Gestalten zu entwickeln.

✱ Kronschläger Roland

● Steckbrief

Beruf: Prokurist, Leiter des Rechnungswesens. Funktion: Ltr Rechnungswesen, Prokurist. Tätig bei: Büroring., 1090 Wien, Alserbachstr. 5. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johanna, geb. Neubauer. Kinder: Thomas und Stefan. Eltern: Johann und Anna. Hobbies: Sport.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In der Handelsschule merkte ich, daß mich ein kaufmännischer Beruf interessierte. Ich trat nach der Schule in die jetzige Bank Austria als Schalterkraft ein, wechselte jedoch nach einigen Monaten zur Firma Avis-Autovermietung, da mir der Verkauf nicht entsprach. Es folgten spezielle Einschulungskurse in Englisch, der Geschäftssprache von Avis, und in fachlicher Richtung. Selbständig eignete ich mir EDV-Kenntnisse an und betreute die EDV der Firma. Da ich 1987 die Bilanzbuchhalterprüfung ablegte, entschied ich mich für Rechnungswesen, da ich aufgrund meiner Zeugnisse hier ein berufliches Weiterkommen sah.

1991 bis 1995 war ich Abteilungsleiter der Finanzbuchhaltung. Da ein weiterer Aufstieg in dieser Firma nicht möglich war, nahm ich das Angebot der Firma Büroring, die Leitung des Rechnungswesens zu übernehmen, an. Ich begann im November 1995 bei Büroring zu arbeiten und bekam gleichzeitig die Gesamtprokura für die Büro Beteiligungs GmbH und die Einzelprokura für die Büroring Personalbereitstellungs GmbH verliehen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Zufriedenheit bei der Arbeit, denn das Gelingen ist Selbstbestätigung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, im Hinblick auf meine schulische Ausbildung habe ich einen tollen, beruflichen Werdegang.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Große Genauigkeit und die Hartnäckigkeit, Fehler zu finden, sowie großer Zeitaufwand und die ständige Bereitschaft, etwas zu lernen. Kontakte und fundiertes, fachliches Wissen ist Grundlage sowie Interesse und Freude am Arbeitsgebiet. Mein Beruf ist ein Teil meines Lebens. Nötig sind auch Akzeptanz von Entscheidungen der Geschäftsführung sowie Geduld, wenn etwas nicht gleich funktioniert. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Frau hat Verständnis für meine Einstellung zur Arbeit und gibt mir Kraft. Mitarbeiter sind sehr wichtig. Ich bin ein Teamarbeiter, kein Chef, muß mich auf meine Mitarbeiter verlassen können und sie selbständig entscheiden lassen.

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept? Freude und Interesse an der Tätigkeit, sowie Ehrgeiz und Wille, etwas erreichen zu wollen. **Haben Sie Ziele?** Beruflich habe ich die von mir gewollte Position erreicht. **Welches Motto haben Sie?** Nicht aufgeben. **Haben Sie einen Ratschlag für Erfolg?** Geduld haben, sich einsetzen, dann stellt sich Erfolg von selbst ein.

Copyrighted material

✱ Kropfreiter Johann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Amstetter Veranstaltungsbetriebe GmbH., 3300 Amstetten, Hauptpl. 29. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1957, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Stefanie (1989) und Johanna (1992). Hobbies: Kultur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe im Jahr 1976 die HTL Mödling, Abteilung Möbel und Innenausbau abgeschlossen und im selben Jahr die Tischlermeisterprüfung abgelegt, weil meine Eltern zu dieser Zeit einen Tischlerbetrieb führten. Als überzeugter Pazifist habe ich 1977 den Zivildienst abgeleistet. 1978 bin ich als technischer Zeichner bei der Firma Umdasch eingetreten. Ich habe gleich die erste firmeninterne Chance wahrgenommen, eine Stelle im Export zu übernehmen. Der Irak wurde mir als Gebiet zur Bearbeitung übertragen. Von 1979 bis 1986 war ich insgesamt 50 Mal im Irak, oft längere Zeit, bis zu zwei Monaten. Zufällig war ich auch Zeuge des Kriegsausbruchs, was für mich als Kriegsgegner ein schreckliches Erlebnis war. Ich mußte schauderhafte Ereignisse miterleben und der Realität ins Auge blicken. Ich habe für die Firma Umdasch weitere Aufgaben in Saudi Arabien, Bulgarien und England übernommen. In dieser Zeit bemerkte ich, daß sich im kulturellen Bereich ein großes Defizit aufbaute. Ich bin sehr kulturinteressiert, aber aufgrund der langen Auslandsreisen schnitt ich mir selbst den Zugang zu diesem Bereich ab. Der Alltag war ausschließlich der Arbeit gewidmet. Meine Vision galt der Kultur, aber eine Position im Kulturmanagement als „fachunkundiger" Amstettner zu finden, war schwer vorstellbar. 1986 erhielt ich bei der Ausschreibung um diesen Posten unter 36 Bewerbern den Zuschlag. Seit 1987 bin ich Geschäftsführer der AVB. Die AVB ist eine 100-prozentig gemeindeeigene Gesellschaft, die für den Kultur- und Sportbereich der Stadt zuständig ist. Wir betreuen eine Sporthalle, einen Theatersaal, eine Eishalle und ein Hallenbad, zwei Freibäder und zwei Saunabetriebe. Für diese Betriebe stehen mir 35 Mitarbeiter zur Verfügung.

● Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept? Die tägliche Arbeit beleuchte ich abends kritisch, sowohl die der Mitarbeiter als auch meine eigene. Da ich meine beruflichen Ziele hoch ansetze, bewerte ich meine Arbeit oft kritischer als die der anderen. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die notwendige Kraft und Ausdauer schöpfe ich im Familien- und Freundeskreis. Meine Frau ist Musiklehrerin, selbst Pianistin und hat volles Verständnis für meinen Beruf, und nimmt auch aktiv daran teil. Die Basis für Erfolg stimmt für mich somit. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja. Ich habe früher gleichzeitig Radio gehört, mich auf die Schule vorbereitet und gelesen. Der Ausspruch meiner Eltern, ich sei ein geborener Manager, geht mir bis heute nicht aus den Ohren. Es war für sie nicht vorstellbar, daß man unter den verschiedenen Beeinflussungen auch etwas Positives zustande bringt. Diese Eigenschaft habe ich mir bis heute erhalten und kommt mir bei meiner derzeitigen Tätigkeit zugute. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zwar Frontkämpfer, aber gleichzeitig ein starker Teamworker. Ich glaube, daß nur gemeinsame Stärke eine Firma wie unsere zum Erfolg führen kann. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich lege Wert auf Korrektheit, auf eine Vertrauensbasis und Selbständigkeit. Ich kann schnell erkennen, ob jemand zurückhaltend ist oder ob jemand schon beim Vorstellungsgespräch seine volle Energie ausspielt und bei der Arbeitsausübung nur mehr 50 Prozent davon geben kann. Oft wird mir gute Menschenkenntnis nachgesagt.

Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie? Ich gehe davon aus, daß Leistungen, die man vollbringt, finanziell abgegolten werden. Alles was nachher dazukommt nenne ich Zubrot. Bei uns kommt es ständig zu Belobigungen oder Verurteilungen. Gerade im Kulturbereich gibt es keinen Allgemeingeschmack, denn was für den einen beispielsweise eine tolle Theatervorstellung ist, bedeutet für den anderen eine kommerzielle Unnnotwendigkeit. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Vielleicht gehe ich nicht immer richtig mit Mißerfolgen um. Ich lasse mich oft zur Kritik in der Presse hinreißen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das ist die Zeit des Erfolges, wie jetzt beispielsweise bei „Joseph". Ich bin privat ein großer Freund von Grillabenden, denn aus familiären Ereignissen schöpfe ich ebenfalls Kraft, wie bereits vorher erwähnt. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich bin hier angetreten, um Amstetten vielleicht als Sprungbrett zu benützen, um im Kulturmanagement aufzusteigen. Meine Familie und ich fühlen uns hier aber mittlerweile sehr wohl, sodaß ein Wechsel sehr schwierig sein wird. Die Aufgabe in Amstetten ist nach wie vor interessant für mich und möglicherweise gehe ich in dieser Position sogar in Pension. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Das wichtigste ist die Willenskundgebung in Form von „Ich möchte und ich werde".

✱ Krupica Adrian

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Spengler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Authandel und Autoverwertung A. Krupica., 1020 Wien, Heleneng. 4. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Oldtimer (VW, Audi) restaurieren, Oldtimertreffen und -ausstellungen, Garten, Haus.

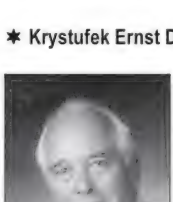
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Lehre bei der Firma Stahl und dem Bundesheer war ich noch ca. ein halbes Jahr weiter bei der Firma Stahl, ehe ich diese Stelle aufgab. Kurz darauf ging ich zu den Wiener Verkehrsbetrieben, wo ich als Busspengler arbeiten wollte. Ich kam aber aufgrund falscher Voraussetzungen als Hilfsarbeiter zur U-Bahn. Nach einem Jahr ergab sich die Möglichkeit meine heutige Firma zu kaufen - das Inserat sah ich am Wochenende, besichtigte die Firma sofort und kündigte am Montag darauf bei der U-Bahn. Seither (1983) bin ich selbständig und betreibe Autoverwertung (VW und Audi-Teile), Kfz.-Handel und zuletzt auch verstärkt Autoentsorgung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Der Begriff hat sich in der letzten Zeit für mich gewandelt. Früher sah ich darin Geld und Ansehen, heute ein geruhsames Leben ohne Streß. Partnerschaft und Familie ist mir heute wichtiger. Ich bin auch nicht sehr ehrgeizig und habe mein Auskommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Angesichts der heutigen Wirtschaftslage ja - viele andere mußten zusperren, mich gibt es immer noch und ich habe keine Probleme. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Job ist eine ständige Entwicklung, und man lebt dabei von der Hand in den Mund. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Als Selbständiger wird man beneidet, jeder glaubt, daß man damit automatisch Geld hat und tun kann, was man will. Natürlich ist das nicht so, wie es Außenstehende sehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäckigkeit. Wenn man etwas wirklich will, funktioniert es auch. Wichtig ist, daß man alles im Griff hat und ohne Schulden und Leasing arbeitet. Geringe Fixkosten, wirtschaftliches Denken und im kleinen Rahmen zu bleiben ist für mich ebenso der Schlüssel zum Erfolg wie auch auf Kundenwünsche einzugehen. Es ist wichtig, daß die Kunden zufrieden sind. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Geld wird immer knapper, die Autoerhaltung aber immer teurer. So kommt meine Dienstleistung wieder in Mode. Als Kleinbetrieb kann ich sehr günstig kalkulieren und bin flexibel - das ist meine Stärke. Dabei mache ich vieles selbst, reduziere die Ausgaben und halte die Kosten so niedrig wie möglich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständig wollte ich immer werden und habe auch immer gern gebastelt. In der Realität sieht dieser Beruf aber anders aus, als ich ihn mir vorgestellt habe. Als Spengler hatte ich auch wenig Ahnung von Motoren, begann ohne Bühne und Schleppwagen - heute würde ich das vermutlich nicht mehr tun. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ohne wirklich gute, ehrliche und loyale Mitarbeiter geht es nicht. Ich habe einen Mitarbeiter, der schon seit 15 Jahren bei mir ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch finanzielle Anreize und dadurch, daß mein Kollege im Geschäft voll integriert ist. Er weiß alles über das Geschäft, und ich verlange von ihm nichts, was ich nicht auch selbst machen würde. **Kennen Sie Niederlagen?** Eigentlich nicht, ich frage mich aber manchmal, warum ich mir das eigentlich antue, weil in dem Geschäft nicht viel überbleibt. Das frustriert und man bekommt auch keine Unterstützung. So werde die kleinen Gewerbetreibenden vernichtet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Partnerschaft, dem Glauben und aus kleinen Erfolgserlebnissen. Alles, was ich habe, gehört mir allein und ich habe keine Schulden. **Ihre Ziele?** Daß bis zu meiner (zeitigen) Pension alles gut geht und ich einen gemütlichen Lebensabend verbringen kann. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Mittlerweile ja, weil es meine Firma schon lange gibt. Früher war ich das „schwarze Schaf" in der Familie. Für Außenstehende ist der Beruf schmutzig und zum Teil unseriös, weil man es mit „altem Klumpert" zu tun hat. **Ihr Erfolgsrezept?** Immer den Überblick behalten und nicht zu groß werden. **Anmerkung zum Erfolg?** Von Seiten der Interessenvertretungen (Kammer, etc.) bekommt man keinerlei Unterstützung, z.B. in der Parkpickerl-Frage, die viele in der Existenz bedroht. Schade um jeden Schilling, den man an Kammerumlagen zahlt. Wichtig ist, nicht am falschen Platz zu sparen. Ich habe z.B. die Steuerberatungskanzlei Hübner & Hübner und leiste mir auch gutes Werkzeug - das erleichtert die Arbeit ungemein.

✱ Krystufek Ernst Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Elektroingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. Ernst Krystufek GmbH. & Co. KG., 1230 Wien, Pfarrg. 79. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Axel (1969) und Elke (1970). Hobbies: Klassische Musik, bildende Kunst, Theater, Kultur, Geschichte, Geographie, Reisen, Schwimmen, Skifahren, Wandern, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater machte sich 1948 mit dieser Firma - ursprünglich ein Ingenieurbüro, Elektro-Großhandel und Handelsagentur - selbständig und so kam ich mit sanfter Gewalt zur Elektrotechnik. Nach dem Starkstromstudium an der TU Wien war ich zehn Monate bei Siemens, erst in der Konstruktionsabteilung und anschließend in der Projektierung von Niederspannungsschaltanlagen, ging dann für ein halbes Jahr nach Deutschland und praktizierte dort bei verschiedenen Firmen, deren österreichische Vertretung wir damals hatten. Mitte 1961 stieg ich in den väterlichen Betrieb ein, den ich nach dem Tod meines Vaters 1972 übernahm. 1988 verloren wir die Generalvertretung unseres Hauptlieferanten, der Firma Phönix, die wir über 30 Jahre in Österreich hatten; dadurch hatten wir einen starken Umsatzrückgang zu verzeichnen. Das war mit ein Grund, warum ich 1989 die Firma Babich zusätzlich übernahm - seither vertreiben wir zu unserem Elektroartikelprogramm (Meßgeräte, Multimeter, Reihen-Klemmern, Elektromagnete, Kunststoff- und Alugehäuse für Schaltgeräte, etc.) auch Dachflächenfenster und Lichtkuppeln.

● Zum Erfolg

Was ist für sie Erfolg? Sowohl wirtschaftlicher Erfolg, von dem man leben kann, als auch Zufriedenheit mit der eigenen Tätigkeit. Er beinhaltet das Bewußtsein, seinen Kunden und Lieferanten nützlich zu sein, ein harmonisches Betriebsklima und eine gewisse Zahl an Arbeitsplätzen zu schaffen und zu erhalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zum Teil, in den ersten 16 Jahren nach dem Tod meines Vaters, hatten wir steigende Umsätze und Gewinne. Ich habe dieses Betriebsgebäude geschaffen , ein zweites Haus erwirtschaftet und konnte den Namen unserer Firma weiter bekannt machen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit meiner Personalpolitik, durch den Auf- und Ausbau des Außendienstes. Ich habe ein Team von fähigen Technikern um mich aufgebaut und mich selbst auf den persönlichen Kontakt zu den wichtigsten Kunden beschränkt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Durch den Verlust der größten Generalvertretung, die wir hatten, gab es einen Knick im Erfolg, das wurde auch von meiner Umgebung wahrgenommen. Diese Entwicklung wäre voraussehbar gewesen und hätte ich mehr gearbeitet (60 statt 45 Stunden), hätte ich eventuell zeitgerecht ein zweites Standbein schaffen können - ob ich allerdings dann heute noch bei so guter Gesundheit wäre, weiß ich nicht. Für mich ist es wichtig, auch die Freizeit vernünftig genießen zu können - Lebensqualität ist mir zumindestens ebenso wichtig, wie der Beruf. Um etwas leisten zu können, brauche ich den Feierabend ebenso, wie Wochenenden und Urlaube. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bemühe mich bei allen wesentlichen Geschäften die Fäden selber in der Hand zu halten und halte auch persönlich Kontakt zu den wichtigsten Kunden. Dazu bin ich zwei Mal jährlich durch Österreich getourt, um die Kunden zu besuchen. Bei schwierigen Situationen schreite ich auch selber ein und bin für die Kunden immer zu sprechen. Die Geschäfte gestalte ich durch positive Kontakte immer angenehm und harmonisch - um eine angenehme Atmosphäre zu schaffen, dafür habe ich ein gewisses Gefühl. Mich hat immer der Umgang mit Menschen interessiert, nicht so sehr die Elektrotechnik. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Der Versuch, immer verläßlich (besonders bei Lieferterminen) und bei Zusagen ehrlich zu sein. Bei einem Geschäft behalte ich auch immer die Interessen der Anderen im Auge. Von einem Geschäft müssen alle einen Vorteil haben. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Eigentlich wollte ich Opernsänger werden, konnte mich aber erst nach meinem Studium, also mit 27, dem widmen und dann war es zu spät. Im Unternehmen habe ich dann den Kundenkontakt forciert. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Mein Sohn ist seit 1992 im Betrieb beschäftigt und ich habe mich aus dem Tagesgeschäft etwas zurückgezogen, trotzdem kümmere ich mich um alle wichtigen Fragen nach wie vor selbst. Das gute Betriebsklima war mir immer wichtig und wir sind ein ganz gutes Team mit derzeit sieben Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Einerseits achte ich auf ein gutes Preis - Leistungsverhältnis, andererseits müssen die Mitarbeiter auch in den Betrieb passen, so daß für beide Teile ein menschlich angenehmes Zusammenarbeiten möglich ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch meine Vorbildwirkung in puncto Pünktlichkeit, das Vorleben von Verantwortung und die Bewältigung unangenehmer Situationen und den Umgang mit schwierigen Kunden. Ich halte dabei mit gutem Erfolg immer selbst meinen Kopf hin. **Kennen Sie Niederlagen?** In sachlicher Hinsicht sicherlich. Der Verlust der Phönix Vertretung war z.B. durch mich nicht annähernd zu kompensieren. **Wie gehen Sie damit um?** Mit dieser Situation hatte ich zwar keine Freude, war aber darüber auch nicht sonderlich deprimiert. Es bringt auch nichts, sich über unabänderliche Gegebenheiten den Kopf zu zerbrechen, sondern man muß sehen, wie aus der Situation das Beste zu machen ist.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus erfüllter, erholsamer Freizeit bei meinen Hobbies. Ich habe selten länger als bis 20 Uhr gearbeitet, mich an den Wochenenden in meinem Haus im Grünen bei Gartenarbeit und in der Sonne liegend regeneriert. Streß vermeide ich möglichst weitgehend und ich bin zu 90% Herr über meine Zeit. **Ihre Ziele?** Die Firma auf solide Beine zu stellen, damit sie längere Zeit rentabel weiterbesteht. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die Firmen, die wir vertreten, sind mehr oder weniger zufrieden und fallweise kommt von den Kunden auch verbale Anerkennung. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche mein Leben möglichst zu genießen und erfüllt zu gestalten. Dazu mache ich beruflich, was nötig ist und erfülle meine Verpflichtung gegenüber der Gesellschaft, indem ich, möglichst gut, etwas Nützliches tue. **Haben Sie Vorbilder?** In geschäftlicher Hinsicht meinen Vater. **Anmerkung zum Erfolg?** Kreativität, die ich nicht besitze, ist wichtig. Es gibt Menschen, die riechen überall Geschäftschancen. Dem Beruf habe ich nie alles andere untergeordnet, dadurch habe ich auch erst mit 40 dort begonnen, wo andere schon mit 25 sind. Ich habe mich nie intensiv nur auf den Beruf konzentriert, das wäre für den Erfolg aber sicherlich gut. Mir war mein rhetorisches und Organisationstalent sowie die Schaffung eines guten persönlichen Verhältnisses zu den Kunden und Lieferanten hilfreich.

✱ Kubik Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Autolackierermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autolackiererei., 1020 Wien, Schiffamtsg. 5. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie, geb. Grandl. Kinder: Alexander und Wolfgang. Hobbies: Magie, Billard, Computer, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsschule besuchte ich einen einjährigen Bürokurs, wo ich Einsicht in den kaufmännischen Bereich bekam. Danach absolvierte ich bei meinem Vater die Lackiererlehre und

legte 1976 die Meisterprüfung ab. 1988 übernahm ich zuerst mit meinem Bruder die Firma als OHG und seit 1995 ist sie eine Einzelfirma.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn die Firma floriert, wenn die Zufriedenheit der Kunden, die der Mitarbeiter und meine eigene stimmt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In gewisser Weise ja. Es gibt immer wieder Rückschläge, die man wieder ausbessern kann. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Jeder Mensch macht Fehler, ich versuche daraus zu lernen. Es werden alle Anstrengungen unternommen, diese Fehler nicht zu wiederholen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war für mich immer selbstverständlich, daß ich in den väterlichen Betrieb eintrete und ihn einmal übernehmen werde. Der wichtigste Punkt des Erfolges ist das persönliche Auftreten, Korrektheit und der Umgang mit Kunden. Verläßlichkeit in der Qualität der Arbeit und der Zeiteinhaltung. Meine Mitarbeiter sehe ich als gleichberechtigt. Ein wichtiger Faktor für Erfolg ist ein harmonisches Familienleben, das Verständnis des Partners, daß Selbständigkeit ein großer Zeitaufwand ist. Meine positive Lebenseinstellung und die Freude an meinem Beruf, ständiges fachliches Weiterlernen und Neuem gegenüber offen zu sein. In der Chemie ändern sich die Techniken ständig. Wenn ich mich dem Fortschritt verschließe und nicht wirtschaftlich denke, gehe ich unweigerlich unter. Wirtschaftliches Denken und Aufgeschlossenheit der Technik gegenüber, ist Voraussetzung. **Inwieweit spielt die Familie eine Rolle?** Wenn die Familie nicht mitspielt, geht gar nichts, sie ist die Basis des Erfolges. **Sind Mitarbeiter für Ihren Erfolg wichtig?** Ja, ein gutes Arbeitsteam, sowohl in fachlicher als auch in menschlicher Hinsicht.

✶ Kull Rudi

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Buffet Kull Bar, Bar Centrale., 80331 München, Heiliggeiststr. 1. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1968. Eltern: Eugen und Margita. Hobbies: Sport (Fußball), Architektur, Weinkunde.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 16 hatte ich den Traum ins Ausland zu gehen und in einem Café zu jobben. Mit 19 ging ich dann nach Los Angeles und habe dort in Venice Beach am Strand einen Job in einem Café bekommen. Dadurch bekam ich einen Job in einem Restaurant, und da wurde mir klar, daß ich später mein eigenes Restaurant haben wollte. Ich studierte in Los Angeles an der Management School der U.C.L.A. und legte mein Diplom in Restaurant Management ab. Das ist ein Fachgebiet, das speziell auf das Management von Gastronomie ausgerichtet ist. Man lernt Buchführung, Teammotivation, Marketing und Customerservice, eben alles was mit Gastronomie zu tun hat. Dort war ich zwei Jahre und machte 1993 meinen Abschluß. Dann kam ich für einige Monate nach Deutschland zurück und ging anschließend nach New York, wo ich im Restaurant Boulé arbeitete, welches damals fünf Jahre hintereinander zum besten Restaurant New Yorks gewählt wurde. Das war für mich die beste Schule, aber auch mit Abstand die härteste. Sowohl von den körperlichen als auch von den psychischen Anforderungen her. Es war ein Drei Sterne Restaurant und dementsprechend hoch waren die Anforderungen. Nach zwei Jahren ging ich weg und arbeitete kurzzeitig im Internet-Bereich. Anschließend arbeitete ich noch kurz in einem malayischen Restaurant in New York als Geschäftsführer. Danach ging ich zurück nach München, schon mit dem klaren Ziel ein Restaurant zu eröffnen. Im August 1996 eröffnete ich dann mit einem Partner die Buffet Kull Bar. Nach einem Jahr pachteten wir ein zweites Geschäft, die Bar Centrale. Das Gebäude ist denkmalgeschützt und war renovierungsbedürftig, sodaß der Umbau insgesamt neun Monate dauert. Aber 1998 konnten wir dann auch unser zweites Restaurant eröffnen.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Ich glaube, das ist wie in jedem anderen Beruf auch. Man braucht eine gute Ausbildung, eine gute Schule und natürlich Berufserfahrung. Ganz wichtig ist ein klar definierter Plan, man muß wissen, was man wirklich will und mit Leidenschaft und Liebe bei der Sache sein. Außerdem muß man in der Gastronomie immer wieder auf die Leute zugehen, sie begeistern. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das zu machen, was man wirklich möchte und davon auch leben zu können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen kann ich sehr schwer akzeptieren. Ich gebe mich nie geschlagen. Ich glaube, es treten immer wieder in allen Lebensbereichen Probleme auf, die man einfach lösen muß. Meiner Ansicht nach kann jedes Problem gelöst werden - auf irgendeine Art und Weise. Man darf nur nicht resignieren und muß einfach weitermachen, und man muß aus seinen Fehlern lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Sicher aus meinem Elternhaus und aus meiner Erziehung. Außerdem schöpfe ich auch Kraft aus meinem Glauben - dem Motto folgend „Bete und arbeite". **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Meine Eltern spielen eine sehr wichtige Rolle für mich. Sie haben mich immer machen lassen, was ich wollte, haben mir nie Steine in den Weg gelegt. Sie gaben mir sehr viel Selbstvertrauen und Mut. Als ich das erste Restaurant eröffnete, halfen sie mir finanziell, obwohl das für sie auch nicht so einfach war. Und auch beim Umbau des Restaurants, den wir fast ausschließlich selbst gemacht, haben mich meine Eltern tatkräftig unterstützt und mir durch ihre Kraft sehr geholfen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Ich glaube, sie sehen, daß ich hart arbeite, eine gewisse Kompetenz habe und ich gern mit Menschen zusammen bin. Ich erhalte viel Lob von Freunden. **Ihre Ziele?** Wir eröffnen im Oktober eine Pizzeria. Das ist mein nächstes Projekt. Ansonsten ist hauptsächlich das Service meine Zielsetzung. Ich sage das meinem Personal immer wieder: wir haben den schönsten Beruf, denn wir haben jeden Tag die Möglichkeit, Menschen glücklich zu machen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Ich glaube, jeder hat im Leben einen Traum, und diesem Traum sollte man folgen. Man sollte seiner

Copyrighted material

inneren Stimme folgen. Man muß eine gute Ausbildung haben, versuchen, mit den besten Leuten zusammenzuarbeiten und fleißig sein. Beim verfolgen des Traums sollte man aber immer realistisch bleiben und wissen, was machbar ist und wo die eigenen Talente liegen.

✶ Kurtz Margarete

● Steckbrief

Beruf: Immobilientreuhänderin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Margarete Kurtz Immobilienmakler., 1070 Wien, Lindeng. 26. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1952, Wiesfleck. Familienstand: Verheiratet mit Heinz. Kinder: Heinz (1971). Hobbies: Beruf, Lesen, Radfahren, Schwimmen, Spazierengehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK trat ich in eine große burgenländische Baufirma (Buchhaltung und Kostenrechnung) ein, wo ich 22 Jahre lang tätig war. Nach 14 Jahren wurde mir die Leitung der kaufmännischen Abteilung übertragen und gleichzeitig wurde mir die Prokura erteilt. Damals mußte ich feststellen, daß es als Frau - grade in dieser Branche - sehr schwer ist, die Nachfolge eines Mannes anzutreten. Hat man es aber als Frau erst einmal geschafft, ist es vielleicht sogar leichter. 1992, nach Konkurs der Baufirma, arbeitete ich an der Konkursabwicklung mit und konnte das Unternehmen wieder an den Eigentümer zur Weiterführung übergeben. In dieser Zeit habe ich mich mit Herrn Baumeister Lindner als Bauträger selbständig gemacht. In Abendkursen bildete ich mich weiter, machte die Makler-, Hausverwalter- und Bauträgerprüfung und 1996 machte ich mich auch als Makler im Burgenland selbständig. Heute bin ich sowohl in Wien als auch im Burgenland in beiden Unternehmen tätig. **Sonstige Tätigkeiten?** Geschäftsführende Gesellschafterin bei Lindner und Partner GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Sich ein Ziel zu setzen und dieses ohne viele Umwege zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich erreiche - im Rahmen meiner Ausbildung und Möglichkeiten - die meisten (realistischen) Ziele. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Mein Mann hat damit zu kämpfen, daß ich erfolgreich bin. Mein Sohn sieht mich als Freundin und Chefin. Im Berufsalltag sehe ich mich als Team - die Mitarbeiter sind ebenso wichtig, wie die Führungskräfte. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In der - nach dem Konkurs - viel kleineren Firma sah ich keine Herausforderung, deshalb machte ich mich mit 40 selbständig und ging nach Wien. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Wille versetzt Berge, man darf sich nicht beim ersten Hindernis aus der Bahn werfen lassen. Wir bieten auf Wunsch ein umfassendes Paket vom Bankkredit bis hin zur Objektübergabe - das wird von den Kunden honoriert. Wichtig ist der direkte Kundenkontakt und Flexibilität. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein Umgang mit Menschen - auf die Leute einzugehen und sich anpassen zu können. Ich sage meist, was ich mir denke und rede nicht um den heißen Brei herum. Ein Vorteil ist auch meine ländliche Mentalität, dadurch wirke ich nicht so steif und unnahbar. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Branche wurde mir von meinem Vater in die Wiege gelegt und ich war auch immer schon ein Mensch, der andere einteilen konnte. Die Chance zur Selbständigkeit ergriff ich ganz spontan. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist für mich ein Ruhepol, aber leider bin ich nur selten daheim - ich möchte nicht mit mir verheiratet sein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sie müssen vor allem ins Team passen. Ich lege aber auch Wert auf fachliche Kriterien und Aus- und Weiterbildung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Einerseits durch das Leistungsprinzip (Anreize durch Provision) und durch positives Feedback bei guten Leistungen. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich kann schlecht verlieren und betrachte Rückschläge als Niederlagen, auch wenn meine Person nicht die direkte Verantwortung trifft. Auch den Konkurs der Firma empfand ich so, obwohl es nicht meine Schuld war. Es traf mich sehr und ich grüble noch heute, ob ich etwas gegen diese Entwicklung hätte tun können. Letztlich habe ich aber viel dazu beigetragen, daß es die Firma heute wieder gibt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe einen starken Willen und schlafe tief und gut. Meine Energiequellen sind Schlaf, Natur, eine gute Ehe, Freunde und Menschen, auf die man sich verlassen kann und bei denen man sich auch einmal ausweinen kann. **Ihre Ziele?** Mein Mann empfindet mich als etwas rastlos. Vielleicht schaffe ich es, mehr Zeit für mein Privatleben zu haben. Im Beruf ist es mein größtes Ziel, unser Unternehmen als fachlich kompetent, verläßlich und kundenfreundlich geschätzt, mit Erfolg zu führen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, schon in der Schule hatte ich gute Zeugnisse, die Verleihung der Prokura in meiner Vorfirma und jetzt viele positive Rückmeldungen in der Branche und von Kunden, für die ich Handschlagqualität habe, empfinde ich als solche. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin ein Gipfelstürmer. **Ihr Erfolgsrezept?** Man muß wissen, was man will, sich realistische Ziele setzen und sie mit Fleiß, Ehrgeiz und Menschlichkeit umsetzen. **Haben Sie Vorbilder?** Mir imponieren Leute, die es aus eigener Kraft zu etwas gebracht haben und trotzdem Mensch geblieben sind.

✶ Kuster Rosemarie

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Elektro Kuster., 5081 Anif, Niederalm 289. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1955, Bauma/Schweiz. Kinder: Markus (1975), Philip (1977) und Jasmin (1982). Besondere Vorfahren: Großmutter Ladler Maria, Vorbild für Frauen. Hobbies: Lesen, Klavierspielen, Hunde. Vernissagen, Filme, Kommunikation und eventuell Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte eine kaufmännische Lehre und war als Bürokaufmann bei der Firma Scheidegger sowie in diversen anderen Bürofirmen tätig. 1985 machte ich mich mit dem Elektrohandel selbständig, und seit 1994 habe ich eine eigene Elektrofirma. In den Jahren 1994 bis 1999 war ich als Gemeindevertretung tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt einfach Glück zu haben. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, weil ich das Familienleben und den Beruf unter einen Hut bringe. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich sehe mich als Vorarbeiterin, um Ideen umzusetzen, bin selbstbewußt, führe regelmäßige Schulungen und Messen durch, engagiere mich im sozialen Bereich und suche immer nach neuen Dingen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Leben und der Esoterik. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Meine Scheidung war eine große Niederlage. Ich versuche mich mit Seminaren, der Esoterik und durch Soforttherapie von Problemen zu lösen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich mache das, was auch Sinn macht. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Meist von Kunden für meine gute Arbeit. Anerkennung spielt eine große Rolle und stärkt das Selbstbewußtsein. **Leben Sie nach einem Motto?** Ja, nach „Nutze den Tag". **Wie lautet Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Man darf nicht immer beim gleichen Bereich bleiben, und mir und den anderen Menschen soll es gut gehen. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Ich möchte sorgenfrei leben und den persönlichen Luxus genießen. **Welchen Ratschlag würden Sie gerne weitergeben?** Man sollte bei seiner Arbeit von großer Befriedigung erfüllt werden und daran Freude haben.

✱ Kustritz Sylvia

● Steckbrief

Beruf: Prokurist und Gesellschafter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Kustritz & Kustritz., 1238 Wien, Gesslg. 10. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Österreichischen Reisebüroverbandes und Kammerfunktionärin. Hobbies: Malen, Musik, Eislaufen, Lesen, Kräuterkunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein Jahr vor der Matura bewarb ich mich bei der AUA. Unter 300 Kandidatinnen wurde ich ausgesucht, lehnte aber nach Studium des Anstellungsvertrages ab. Nach der Matura an der höheren Hauswirtschaftsschule hielt ich mich der Sprache wegen ein Jahr in Italien auf und studierte Kunstgeschichte in Padua. Nach meiner Rückkehr begann ich saisonweise von Frühling bis Herbst als Rezeptionistin im Parkhotel Schönbrunn zu arbeiten, während der Wintermonate war ich am Katschberg mit zusätzlicher Tätigkeit im Service, da hier die größten Verdienstmöglichkeiten lagen. Nachdem mir dies auf Dauer nicht entsprach, stellte ich Überlegungen an, entweder ganz ins Ausland zu gehen oder eine entsprechende Stelle in Wien zu finden. Über eine Anzeige bewarb ich mich als Rezeptionistin für ein Hotel in Palma de Mallorca, dessen Eigentümer der Besitzer des Reisebüros Renner in Wien war. Da ich keine Arbeitsbewilligung bekam, begann ich aus wirtschaftlichen Überlegungen in diesem Reisebüro als Fremdsprachenkorrespondentin, nachdem ich vorher einige zeitbegrenzte Tätigkeiten in dieser Firma entschieden abgelehnt hatte. Ich hatte allerdings den Hintergedanken, baldmöglichst eine Stelle auf einem Kreuzschiff anzunehmen. Dazu kam es nicht, da ich in der Firma sehr schnell Karriere machte, Geschäftsführerin wurde, in der ganzen Welt herumkam und die Konzessionsprüfung ablegte. Mit 25 Jahren war ich damals die jüngste Geschäftsführerin in dieser Branche, noch dazu mit einem sehr guten Ruf und außerordentlich guter Bezahlung. Nach dem Tod meines Chefs kündigte ich nach sechs Jahren Firmenzugehörigkeit, da ich in meinen Entscheidungen sehr eingeschränkt worden wäre. Nach einem Jahr Weltreise, eruierte ich in einigen Ländern Möglichkeiten, mich selbständig zu machen. Da ich mit wirtschaftlichen Risiken und finanzieller Verantwortung zu leben gewohnt war, entschied mich aber dann doch für Österreich und eröffnete 1985 in Wien in der Gumpendorferstraße ein Reisebüro, in dem mein Bruder seit Beginn mitarbeitete. 1988 kam der zweite Standort in Mauer dazu. In der Folge verkauften wir den Standort Gumpendorferstraße und zentralisierten und erweiterten die Firma im 23. Bezirk.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Teilweise umzusetzen, wovon man träumt und wonach man seine Lebensmaxime ausrichtet. Der Lebenswunsch kann sich im Lauf der Zeit auch ändern, man soll ihm aber gerecht werden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mut zum Risiko, Freude am kalkulierbaren Risiko, Betrachtung der eigenen Stärken und Schwächen, diesbezügliche unbedingte Ehrlichkeit sich selbst gegenüber. Dies gibt die richtige Selbsteinschätzung und somit die Urteilsmöglichkeit über die eigenen Fähigkeiten. Man muß das tun, was einem Freude macht. Klare, realisierbare Zielsetzungen Offenheit für alles, für andere Kulturkreise gehören dazu. Bei allem wirtschaftlichen Denken darf man den humanen Zugang zu den Dingen nicht vergessen, sonst wird man zum unmenschlichen Roboter. Kommunikationsfähigkeit und Entscheidungsfreudigkeit sind wichtig. Ich selber entscheide hauptsächlich aus dem Bauch heraus, mit einer 95 prozentigen Trefferquote, ich kann mich darauf verlassen und lernte dies im Lauf der Jahre durch den Erfahrungswert. Mein Vater riet mir immer, mich auf meine Intuition zu verlassen. Meinen schwersten Fehler beging ich bei einer Entscheidung aus dem Kopf. Mein Vorteil ist, daß ich schon als Kind zu Selbständigkeit, Selbstverantwortung und Arbeit angehalten wurde, und es wurde mir vermittelt, daß der Kunde König ist, immer recht hat, was jedoch nicht bedeutet, daß man sich von ihm tyrannisieren lassen muß. Selbstsicherheit, immer gepaart mit der richtigen Selbsteinschätzung und ohne Überheblichkeit ist für den Erfolg Grundbedingung. Meine Anwesenheit ist wichtig, ich muß präsent, angreifbar und ansprechbar sein. Eine große Hilfe ist für mich auch die Mitarbeit meines Bruders,

Copyrighted material

auf den ich mich 100 prozentig verlassen kann. **Ist Anerkennung von außen wichtig?** Sie motiviert , macht Freude, man darf vom Applaus aber nicht abhängig sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nein, ich sehe daß ich meinen Weg ordentlich mache, es ist das, was ich mir zur Aufgabe gestellt habe, und dem habe ich ordnungsgemäß nachzugehen. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Man kann im Leben nicht alles allein machen, ich hätte gern einen Job, bei dem ich von Mitarbeitern nicht abhängig wäre. Man darf nicht vergessen, daß sie Menschen mit Launen sind, als solche muß man sie respektieren. Mein Leitsatz ist, mit Liebe aber auch Strenge vorzugehen. Ich habe kein Verständnis, wenn sie ihre Arbeit nicht ordnungsgemäß ausführen, denn ich tue es sehr wohl. Ich sehe uns als Team. Meine Mitarbeiter müssen sehr höflich und im Umgang mit Menschen flexibel sein, menschliche Qualitäten stehen im Vordergrund. Eine gewisse Bildung, gepflegtes Äußeres und Sprache sind Voraussetzung. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich glaube sehr gut. Ich packe sie sofort an, gehe keiner Auseinandersetzung aus dem Weg und entscheide sofort, schiebe nichts auf die lange Bank. Dies ist besonders bei Mitarbeiterführung wichtig. **Ist die Familie für den Erfolg wichtig?** Ich bin der Überzeugung, daß es unmöglich ist, sowohl innerhalb einer eigenen Familie als auch im Geschäft erfolgreich zu sein. Eine Frau, die beides macht, reibt sich entweder komplett auf, oder es gelingt keines von beiden. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Mit 50 Jahren in Pension zu gehen und Zeit zum Malen zu haben. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Freude an meiner Arbeit. **Welchen Rat würden Sie geben?** Man muß sich für alles interessieren und für alles offen sein.

✶ Kyral Ludwig

● Steckbrief

Beruf: Kunstspengler und Gürtler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kyral Ludwig., 1150 Wien, Goldschlagstraße 104. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1960. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: Leonhard und Laurenz. Eltern: Astrid und Ludwig. Hobbies: Historischer Tanz.

● Karriere

Wie war Ihre Werdegang? Ich besuchte das TGM in der Abteilung Betriebstechnik bis zu Matura 1979. Nach dem Bundesheer machte ich zweieinhalb Jahre Praxis im väterlichen Betrieb als Spengler. Diese Firma hatte mein Vater von meinem Großvater übernommen und der wieder von seinem Vater, der sich im Jahre 1914, in einer ganz schwierigen Zeit, selbständig gemacht hatte. 1982 legte ich die Kunstspengler-Meisterprüfung ab und arbeitete weiter bei meinem Vater. Neben der Arbeit war ich zwei Jahre Gasthörer an der Hochschule für angewandte Kunst, in der Klasse für Metallgestaltung bei Professor Auböck. 1985 machte ich noch die Gürtler-Meisterprüfung. Meine Frau ist Schriftgestalterin, sie macht für mich die Grafik, also Prospekte, Einladungen usw., aber auch Messegestaltungen. Wir arbeiten hauptsächlich mit den Materialien Messing, Kupfer und Zink und fertigen fast alles daraus. Zu 90 Prozent machen wir Anfertigungsarbeiten, wie z.B. die Krone vom Kaiserkrone-Haus in der Burggasse. Wir machen Tabernakel in moderner Form, und 1998 fertigten wir einen ganzen Altar neu. Die restlichen 10 Prozent sind eigene, selbstgestaltete Produkte, wie Lampen, Kerzenleuchter, Schatztruhen und Windwachel. Im Januar 1995 übernahm ich dann den Betrieb samt fünf Mitarbeitern. Mein Vater genießt seinen wohlverdienten Ruhestand nach einem arbeitsreichen Berufsleben, gönnt sich wunderschöne Reisen, aber wenn er in Wien ist, hilft er mir gerne, und ich bin froh darüber, denn er beherrscht Techniken aus seiner über 50jährigen Praxis.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, meistens. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Daß ich das, was ich mache, mit sehr viel Spaß mache. **Hatten Sie Vorbilder?** Mehrere, natürlich auch meinen Vater. Er ist immer noch mein Vorbild, denn er kann viele Dinge, die ich nicht kann, und er ist im Kunstspenglerbereich einer der besten in ganz Österreich. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern und meine Frau. Durch meine Frau habe ich die moderne Gestaltung kennen- und auch schätzen gelernt. **Gab es Rückschläge, wie gehen Sie damit um?** Rückschläge gab es, aber ich bin Optimist. Ich überlege schon, aber dann ziehe ich einfach einen Schlußstrich unter gewisse Dinge. **Wie werden Sie von Freunden, Mitarbeitern und Ihrer Familie gesehen?** Ich denke, meine Freunde schätzen an mir, das ich offen und geradlinig bin. Ja, ich glaube schon, daß sie mich als erfolgreich ansehen. Meine Mitarbeiter sehen sicher meine fachliche Kompetenz in den meisten Bereichen und auch den Erfolg. In gewisser Weise bin ich sicher auch autoritär. Die Familie sieht mich sicher erfolgreich und sehr familienfreundlich, sie erkennt jedenfalls meine Bemühungen, so glaube ich es jedenfalls. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sie tut mir gut. **Woher kommt die Kraft?** Sicher aus der Familie, denn wenn es daheim nicht im Einverständnis läuft, dann geht viel Kraft verloren. Sie kommt auch aus der Freude heraus, gestalten zu können. Meine Kunden geben mir die Chance/Möglichkeit, kreativ zu sein. **Was wollen Sie erreichen?** Daß wir auch in 20 Jahren noch dieses Handwerk ausführen und auch verkaufen können. **Vielleicht noch einen Tip für die Um- oder Nachwelt?** Versuchen, etwas zu finden, was wirklich Freude macht, ohne die Illusion, daß Arbeit immer Freude machen muß.

✶ Lackinger Harald

● Steckbrief

Beruf: Glasermeister, Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Glaserei Harald Lackinger., 1030 Wien, Löweng. 25; 1030 Wien, Geusaug. 35. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1955, Wien. Familienstand: Verheira-

tet mit Brigitte. Kinder: Elisabeth (1981) und Florian (1984). Eltern: Harald und Josefa. Hobbies: Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern waren mit einem Mietwagenbetrieb selbständig und mein Bruder war Glasermeister. Nach der Absolvierung der Handelsschule trat ich bei einer Bank ein, wo ich neun Jahre blieb. 1981 trat ich als Geschäftsführer bei der Glaserei meines Bruders ein, erlernte selbst diesen Beruf, wurde Glasermeister und machte mich 1989 selbständig. Zuerst erwarb ich das Geschäft in der Geusaugasse, eine der ältesten Glaserwerkstätten in Wien, und 1996 kam das Lokal in der Löwengasse dazu, wo jetzt die Zentrale der Firma untergebracht ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Freude an der Arbeit und eine korrekte Entlohnung dieser. Als Erfolg empfinde ich die Möglichkeit, kreativ Sachen anzufertigen. Auch Denkmalschutz kann Erfolg sein, wenn es um eine wahrheitsgetreue Restaurierung eines Hauses geht. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Flexibilität, Kreativität und Arbeitseinsatz. In unserer Branche heißt es, dann zu arbeiten, wenn die anderen es nicht wollen, zum Beispiel am Freitag nachmittag oder am Samstag vormittag. Wir müssen für die Kunden da sein, wenn sie uns brauchen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst mache ich gar nichts und überschlafe sie. Meistens schaut es am anderen Tag schon anders aus. Wichtig ist, sich nicht von der ersten Erscheinung abschrecken zu lassen, sondern zu versuchen, kühl zu analysieren und sie durch eine vernünftige Lösung zu meistern.

Betrachten Sie Lehrlinge als eine Belastung? Lehrlinge kosten viel Geld und das Grundübel ist, daß sie praktisch unkündbar sind. Wenn sie auch keine passende Leistung bringen, muß man sie trotzdem behalten. Das finde ich weder für die Lehrlinge noch für die Wirtschaft gut. Der Lehrling bekommt die falsche Einstellung, daß ihm nichts passieren kann und die Wirtschaft bekommt einen unfähigen Handwerker. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Wenn der Kunde mit der Qualität der Arbeit nicht zufrieden ist, oder wenn wir den Termin nicht einhalten können. Das kann in jedem Betrieb vorkommen - ich empfinde dies jadoch als Lernprozeß. **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie hat bei mir eine hohen Stellenwert und ich finde es optimal, daß meine Frau im Geschäft arbeitet und mich unterstützt. Es ist dann natürlich schwer, das Geschäftsvom Privatleben zu trennen, aber wenn die Ehepartnerin die gleiche Arbeitseinstellung hat wie man selbst, kommt das schlußendlich der Firma zugute. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung, aus einem ausgeglichenen Familienleben und aus der Freude an der Arbeit.

Club Carriere
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Lackner Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Verkäufer. Funktion: Key-Account-Manager. Tätig bei: Swatch-Group., 1140 Wien, Kuefsteing. 15. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1967, Wien. Eltern: Rudolf und Christa. Hobbies: Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Bereits im zweiten Schuljahr brach ich die Handelsschule ab, um eine dreijährige Uhrmacherlehre zu absolvieren. Nach eineinhalb Jahren Berufspraxis, die auch den Verkauf von Juwelen und Uhren einschloß, wechselte ich in die Sportbranche, wo ich bei der Firma Hervis als Abteilungsleiter für Hardware tätig war. Im Jahr 1996 stieg ich bei SMH (Swatch-Group) im Außendienst ein und avancierte mittlerweile bis zum Key-Account-Manager. Nebenbei betreue ich ein weiteres Projekt - SAP-Kayplayer, dessen Tätigkeitsbereich sich vorwiegend mit Bestellwesen und Stammkundenbetreuung sowie dem Aufbau einer neuen Verkaufsstrategie im Uhrengroßhandel befaßt. Da sich dieser neue Branchenzweig aufgrund des völlig neuen Vertriebsweges erst etablieren muß, stellt diese Innovation eine große Anforderung für mich dar.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Diesen Begriff definiert sich jeder Mensch individuell, wobei meine eigene Auffassung zwei Teilbereiche umfaßt. Einerseits gibt es natürlich den beruflichen Erfolg, der sich optimalerweise finanziell meßbar nachvollziehen läßt, und andererseits existiert auch der private Erfolg, der die Zufriedenheit der eigenen Person im Familien- und Freundeskreis, sowie entsprechendes Feedback beinhaltet. Ein harmonisches Zusammenspiel beider Faktoren trägt wesentlich zur persönlichen Zufriedenheit bei. Grundsätzlich hängt Erfolg von dem Erreichen gesteckter Ziele ab. Hier muß ich jedoch anmerken, daß ich meist schon vor dem angepeilten, in absehbarer Zeit erreichbaren Ziel ein weiteres, oft völlig neues Ziel ins Auge fasse, auf das ich hinarbeite. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich gesehen?** Meine Eltern, vor allem aber meine Mutter sehen mich sehr erfolgreich in meinem Beruf arbeiten und daher auch meine Entwicklung als sehr erfolgreich an. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wohl meine Einsatzbereitschaft, die auch Teilbereiche des Berufslebens, die auf den ersten Blick nicht so interessant wirken, aber trotzdem erledigt werden müssen, miteinbezieht. Meine soziale Kompetenz trägt das ihrige dazu bei. Es gelingt mir, mit allen Menschen gut auszukommen, ohne dabei meine Persönlichkeit zu verleugnen. Über allem steht jedoch meine uneingeschränkte Freude an der Arbeit. Meiner Meinung nach ein ausschlaggebender Aspekt, der Grundvoraussetzung für den Erfolg bedeutet. Man kann Ziele nur dann erreichen, wenn man sich vollkommen identifiziert und wenn Erfolg zum Bedürfnis wird. Außerdem verfüge ich über eine gesunde Mischung aus Know How, Geduld und Stärke, aber auch die Fähigkeit, durch konstruktive Kritik an Mißständen Neues in Bewegung zu setzen. **Welche Rolle spielt die Familie und der Be-**

Copyrighted material

ruf? Meine Mutter vermittelte mir immer eine gewisse Vorbildfunktion, die mich selber zu noch mehr Engagement motivierte. Aber auch die Wahl der richtigen Mitarbeiter schlägt sich im beruflichen Erfolg nieder, man muß nur Stärken und Schwächen des Einzelnen richtig einschätzen, um sie effizient an der richtigen Stelle einzusetzen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen muß man akzeptieren, um eventuelle Vorteile daraus zu ziehen. Alleine aus der Analyse der Fehlerquelle lernt man, nicht zum Wiederholungstäter zu werden und somit schließt sich ein nochmaliges Straucheln an der selben Stelle von alleine aus. Rückschläge formen auch den Charakter, da man lernt, am Boden der Realität zu bleiben.

✱ Lagor Amalia

Flexibilität, Verläßlichkeit, Pünktlichkeit, Korrektheit und ein hohes Maß an persönlichem Engagement

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Helmut Lagor - Übersetzungsbüro + Druckerei., 1040 Wien, Prinz Eugen-Str. 80. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1936, Ivanci. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Charles (1966) und Alexander (1978). Hobbies: Schwimmen, Schneidern, Lesen, Gartenarbeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wurde in Slowenien geboren, lernte das Handwerk Schneiderei und kam 1956 nach Österreich. Ich war in meinem Beruf in verschiedenen Werkstätten tätig, lernte meinen Mann kennen, welcher Sprachen studierte und 1964 heirateten wir. 1968 wagten wir den Schritt in die Selbständigkeit und führen beide bis dato ein sehr erfolgreiches Übersetzungsbüro, welches Schriftstücke aller Art in sämtlichen Sprachen der Welt bearbeitet.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Erfolg unseres Unternehmens liegt in der Flexibilität - sich neuen Situationen anzupassen. Eigenschaften wie Verläßlichkeit, Pünktlichkeit, Korrektheit und ein hohes Maß an persönlichem Engagement sind Grundvoraussetzungen. Weiters legen wir Wert auf ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis und technisches Weiterkommen. **Ihre Ziele?** Das Unternehmen weiterhin erfolgreich zu führen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Freude an der Tätigkeit. **Was ist für Sie Erfolg?** Anerkennung seitens der Kunden. **Ihr Erfolgsrezept?** Wir leben in einer Zeit, die neben einer fundierten Ausbildung auch lebenslanges Lernen fordert. Diese Forderung und Notwendigkeit bedeutet, sich lernend an Veränderungen anzupassen. Erfolg hat auch viel mit „Sich-Etwas-Zutrauen" und dem damit verbundenen Probieren zu tun. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Fehler darf man machen, aber niemals den gleichen Fehler zweimal. Korrigieren und für die Zukunft daraus lernen. **Ihr Motto?** Positives Denken.

✱ Lakovits Christian

● Steckbrief

Beruf: CAD-Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Christian Lakovits & Team., 1150 Wien, Goldschlagstr. 72. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1964, Deutschkreutz. Familienstand: Verheiratet mit Liane Lakovits-Fennesz. Kinder: Andreas und Nicole. Eltern: Alois und Margarethe. Hobbies: Reisen, Kontakte mit Freunden pflegen, gutes Essen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich bin gebürtiger Mittelburgenländer, mit einer für diese Region typischen Familiensituation. Mein Vater war in der Baubranche tätig und mußte zu seinem Arbeitsplatz pendeln. Viele Verwandte und Bekannte waren auch in dieser Branche beschäftigt und das prägte mich. Wesentlich für meine Entwicklung war die Zeit im Internat in Mattersburg, wo ich lernte, meine Meinung zu äußern und die Wahrheit auszusprechen. Nächste Stufe war das Gymnasium, von dem es für mich zwei Sorten gibt - die, die was können und die, die nichts taugen. Da ich bei der zweiten Gattung landete, mußte ich die Schule verlassen. Über Umwege kam ich zu einem Architekten, wo ich meine Lehre zum bautechnischen Zeichner absolvierte. Ich hatte das seltene Glück, daß dieser Architekt als einer der ersten CAD verwendete, und in den besten Zeiten hatte ich drei Computer, wo ich allein arbeiten konnte. Aushilfsweise jobbte ich auch bei anderen Büros und kam mit der Zeit zur Erkenntnis, daß ich so nicht mehr tätig sein möchte. Mir fehlte die Flexibilität. Als mein Kollege, mit dem ich im Team arbeitete, ging, traf ich die Entscheidung, mich aus dem Angestelltenverhältnis zu lösen. Zwei Jahre danach war ich auf freiberuflicher Basis in einem Planungsbüro beschäftigt. Meine Aufgabe war, Pläne der Architekten in die Tat umzusetzen - von der Planung bis zur Ausführung zu bringen. Der nächste Schritt war die vollkommene Selbständigkeit, wo ich für mich selbst und nicht für die anderen arbeitete. Zu der tätigkeit als CAD-Zeichner, die meine Stärke ist, kam österreichweite der Verkauf von Verbrauchsmaterial, was ein wesentlicher Bestandteil unseres Gewinnes geworden ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Spaß an der Arbeit, gepaart mit der Möglichkeit, den Erfolg mit der Familie zu teilen. Das bedeutet, daß bei allen Anstrengungen beruflicher Natur die Familie nicht auf der Strecke bleiben darf. Erfolg heißt auch eine gewisse finanzielle Stabilität, um das Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten zu können. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Beharrlichkeit, die Dringlichkeit, immer genau arbeiten zu müssen. Meine Latte liegt relativ hoch, was aber den Kunden zugute kommt, weil sie wissen, daß sie sich auf mich verlassen können.

Copyrighted material

Wichtig ist, daß ich für mich eine Marktnische gefunden habe, in der ich mich entfalten kann und den gesetzten Zielen näher komme. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Es gibt keine Probleme, es gibt nur Lösungen. Wenn ich weiß, daß ich den Kundenwunsch nicht erfüllen kann, sage ich es sofort offen und ehrlich, damit vermeide ich unnötige Probleme. **Sehen Sie Ihren Erfolg als Teamerfolg?** Absolut. Jeder von uns ist Spezialist in seinem Bereich und der Kunde hat jeweils einen Gesprächspartner, an den er sich wenden kann. Meine Funktion besteht zusätzlich darin, daß ich für das Endergebnis der Arbeit bürge. **Welche Rolle spielt für Sie Ihre Familie?** Da ich von zu Hause aus arbeite, kommt es manchmal einem Gemischtwarenladen gleich. Ich bekomme alles viel intensiver mit und muß dementsprechend intensiver reagieren. In meinem Leben hat die Familie oberste Priorität und mein Ziel für die Zukunft ist, mehr Zeit mit der Familie zu verbringen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kenne keine Niederlagen, sondern nur Fehlschläge, die ich mit meinem unbesiegbaren Optimismus bewältige. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen täglichen Aufgaben, aus der Familie, aus der Motivation, meinem Ziel immer näher zu kommen und aus dem Bewußtsein heraus, daß ich alles, was ich erreichte, mir selbst zu verdanken habe.

✱ Laminger-Schmid Claudia

● Steckbrief

Funktion: Leiterin. Tätig bei: Communications Med by Laminger-Schmid - Gesunde Kommunikation., 2345 Brunn a. Gebirge, Leopold Gattringer Straße 11 Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Karl. Kinder: Felix und Philip. Eltern: Dr. Herbert und Gertrude Schmid. Hobbies: Reisen, Leute beobachten, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte das neusprachliche Gymnasium, maturierte 1975 und studierte zuerst von 1975-77 für das Lehramt (Französisch und Latein) und wechselte auf Grund einer Empfehlung und meiner Überzeugung an die WU, wo ich von 1977-79 Werbung und Verkauf studierte. Das Studium schloß ich 1980 mit dem Titel „Akademisch diplomierten Werbekaufmann" ab. Ich begann als Werbeassistentin und Juniortexterin, war von 1981-84 Chef-Texterin in der Werbeagentur Intermarco-Farner, entschied mich aber, meine Kinder in der Selbständigkeit zu bekommen und arbeitete für verschiedene Agenturen als freiberufliche Texterin. 1986 und 1988 kamen meine Kinder auf die Welt. Ich habe trotz der Kinder freiberuflich weitergearbeitet und alle meine Jobs abgeschlossen. 1991 ging ich zur Werbeagentur FACTS, wo ich für Text, Kundenbetreuung und Artbuying zuständig war. Dort lernte ich den Umgang und das Akzeptieren von vorgegebenen Dingen, die man nicht ändern kann. 1992 wechselte ich als Creativ Direktorin zu Connex-Marketing & Werbeagentur als Teilzeitbeschäftigte, wurde 1993 aus personellen Gründen gekündigt. Diese Kündigung kam trotz meiner Einstellung „halbtägig ganze Arbeit zu leisten" sehr überraschend und für mich unverständlich - sie hat tiefe Wunden hinterlassen. 1994-95 arbeitete ich wieder teilzeitmäßig als Creativ Direktorin bei der Gesundheitsagentur WELLDONE, von 1995-97 war ich wieder als freiberufliche Texterin und Konzeptionistin im Pharma Bereich, für ärztliche Informationsreihen, Social Advertising, Fund Raising tätig. Nach einer intensiven Akquisephase, in der ich meine Zähigkeit gut gebrauchen konnte, gründete ich die Agentur Communications med by Laminger-Schmid. Die Agenturstruktur besteht aus einem Pool an freien Spezialisten, die unter meiner Supervision outgesourct arbeiten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Natürlich ist Geld ein Meßfaktor für Erfolg. Da Geld aber oft auch Unzufriedenheit und Neid beschert, meine ich, daß Geld als Erfolgsparameter bestimmt nicht an erster Stelle steht. Das beste Beispiel dafür ist, daß viele Leute viel Geld haben, obwohl sie vielleicht gar nicht erfolgreich sind. Weil sie z.B. einfach etwas geerbt oder gewonnen haben, ohne dafür gearbeitet, geschweige denn gekämpft haben. Erfolg ist für mich, wenn man etwas scheinbar Unerreichbares erreicht, ohne daß man seine Maxime aufgibt. Erfolg ist für mich die Anerkennung des Kunden, daß die Kostenkalkulation stimmt, daß das Timing paßt, daß ich den Überblick nicht verliere und daß ich mit Menschen arbeite, denen die Arbeit Spaß macht. Ist man einmal erfolgsverwöhnt, steht man unter einem gewissen Druck, diesen Erfolg wiederholen zu wollen, ja wiederholen zu müssen. Erfolgreich fühlte ich mich aber auch, wenn ich etwas getan habe, das ich mir schon sehr lange vorgenommen hatte, oder als mein Sohn das erste Mal in ein klassisches Konzert mitgehen wollte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man muß in jeder Richtung flexibel sein - eine gewisse Zähigkeit besitzen. Zum Erfolg gehört auch ein Quentchen Glück, tägliches Weiterlernen und Vertrauen in die Spezialisten, mit denen ich zusammenarbeite. Ich gehe mit den Budgets sehr sorgfältig um, mache alles (Telefon, Sekretariat, Einkauf, Kundenkontakt, Text und Producing) und bin voll involviert. Ehrlichkeit, Verläßlichkeit, Erkennen der eigenen Fähigkeiten, des Machbaren und die Strukturierung von Aufgaben führen zu Erfolg. Erfolgreich wirkt man nur, wenn man es nach außen trägt. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept besteht aus zwei Pfeilern, die sich zu widersprechen scheinen, es aber doch nicht tun - erstens: die Kreativität im Bauch (ich habe Freude an schönen Dingen, schönen Inseraten, usw.) und zweitens: harte Arbeit. Die meisten kreativen Menschen sind Chaoten - das ist bei mir nicht der Fall. **Ist Ihre Familie für Sie wichtig?** Absolut, für mich haben meine Kinder eine innere Harmonisierung gebracht. Ich bin viel abgerundeter geworden, sie beflügeln die Phantasie, weil sie mir - auf ihre Weise - oft zeigen, wie kompliziert ich bin. Ich zeige meine Kampagnen auch meinen Kindern. Meine Bran-

che hat sehr viel mit Kommunikation zu tun und Kinder sind sehr kommunikativ. Ich kann bei ihnen auch sehr gut abschalten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich reise sehr viel, bin durch die Technologie überall erreichbar. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Vorbilder sind alle Frauen, die es wie ich zuwege bringen, mit Mehrfachbelastungen fertig zu werden, ohne dabei ihren Charme zu verlieren. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich bin vom Sternzeichen her Krebs, bekomme zuerst Magendrücken und würde sehr gern emotional mit Problemen umgehen wollen. Ich analysiere Schwierigkeiten zunächst. Eine große Stütze, ein Problem zu relativieren, ist mir mein Gatte. Ich habe enormen Rückhalt bei ihm..

✱ Lang Freddy

● Steckbrief

Beruf: Ausgebildeter Segellehrer. Funktion: Segelschulleiter. Tätig bei: G. Lang GmbH Bootsservice., 7072 Mörbisch, Weinbergg. 14. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1960. Kinder: Thomas (1983) und Jacqueline (1989). Hobbies: Segeln. Surfen, Tauchen und Rollerblades.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volksschule besuchte ich die Hauptschule und bis 1979 machte ich eine Lehre als Kfz-Mechaniker. Danach trat ich in den Betrieb meines Vaters ein. Ich erwarb alle Lizenzen für Segellehrer und die Prüferlizenz, die Lizenz zum Katamaraninstruktor und die Schulleiterlizenz.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Mein Standpunkt ist der, daß ich nur Qualität liefern will. Also mache ich ein Konzept und verfolge dieses auch stetig. Das Gelingen dieses Vorhabens bedeutet dann Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt alle Ziele erreicht habe. Auch jenes, von den Sportlern am See einer der besten zu sein. Jede Stunde, die man im Wasser verbringt und trainiert, ist zielführend. **Werden Sie von Ihrem Umfeld auch als erfolgreich gesehen?** Die Familie weiß, was sie an mir hat. Wir haben ungefähr 10 Mitarbeiter und Studenten und das Arbeitsklima ist eher kollegial. Ich habe viele Bekannte, für richtige Freundschaften ist aber wenig Zeit. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Servicebetrieb hat einen guten Ruf und die Serviceangebote werden geschätzt. Wir haben die Generalvertretung für Ostösterreich für Sunbeam-Yachten (das ist der Mercedes unter den Booten). Im Bootshop führen wir selektierte Artikel und sind bemüht, nur qualitativ hochwertige Waren anzubieten. Dadurch bekommen wir kaum Reklamationen, denn die Kunden sind zufrieden. Die Schulen verweisen ihre Schüler gern an uns, weil Qualität und Leistung groß geschrieben werden. **Welche Ziele verfolgen Sie zukünftig?** Das eine Ziel ist, daß sich die Schule weiterhin so gut entwickelt wie bisher. Diesen Stand möchte ich gern aufrechthalten. Sportlich will ich in meiner Klasse weiter an oberster Stufe bei der Siegerehrung stehen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung erhalte ich aufgrund von Ehrungen, wie bei Europa- oder Österreichmeisterschaften. **Leben Sie nach einem Motto?** Der Beruf sollte Spaß und Freude bereiten und ich möchte weiterhin gesund bleiben. **Haben Sie Vorbilder?** Beruflich war mein Vater für lange Zeit mein Vorbild, denn er hat den Betrieb aufgebaut. Von der sportlichen Seite nenne ich Hubert Raudaschl und Hans Spitzauer.

✱ Lang Max Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Cheftechniker. Tätig bei: ÖAMTC., 1010 Wien, Schubertring 1-3. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1953, Hollabrunn. Mitgliedschaften: Hauptverband der Sachverständiger, Bundesingenieurkammer Hobbies: Laufen, Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Maschinenbaustudium an der TU Wien kam ich 1980 ans Institut für Verbrennungskraftmaschinen (Prof. Lenz), wo ich 1984 auch meine Dissertation machte. Anschließend kam ich als Techniker zum ÖAMTC und bin hier seit eineinhalb Jahren in der Position des Cheftechnikers. Nun bin ich seit ca. 15 Jahren beim ÖAMTC.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Hier unterscheide ich zwischen beruflichem und privatem Erfolg, wobei beides ziemlich gleichwertig zu sehen ist. Beruflicher Erfolg ist, wenn man seine Ideen und Vorstellungen einigermaßen realisieren kann. Ich beschäftige mich z.B. intensiv mit passiver Sicherheit am Fahrzeug, und wir konnten es durch unsere Arbeit - durch Tests und Druck auf die Kfz-Industrie - schaffen, daß wir die Sicherheit um mehrere Stufen anheben konnten. Hier haben wir viel erreicht, und es war ein sehr großer Erfolg, der auch vielen Menschen das Leben rettete. Eine gute Ergänzung ist, wenn man dann auch Positionen bekleidet, die erstrebenswert erscheinen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Einen gewissen Erfolg kann ich in meiner Position sicher nicht bestreiten. Ich sehe mich vor allem deshalb als erfolgreich, weil ich aus meiner Abteilung eine tatkräftige Einheit machen konnte, die besonders im Konsumentenschutz einiges leistet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich noch relativ neu beim ÖAMTC war, ging es darum, welche Schwerpunkte wir im Konsumentenschutz setzen würden, und wir haben uns dazu entschieden, uns intensiv der Sicherheit zu widmen. Vor 15 Jahren war Sicherheit noch nicht so ein Thema, und ich habe diesem Bereich - auch durch mein privates Schicksal (meine Frau starb bei einem Autounfall, als ich noch ganz neu beim ÖAMTC war) - besonders großes Augenmerk geschenkt. Wir haben

uns dann sukzessive den Kindersitz-Tests, passiver Sicherheit, etc. gewidmet. Das war sicherlich ein Knackpunkt, der einerseits mit enormen Kosten verbunden ist, aber auch viel positives Image bringt. Hier gab es Konfrontationen mit starken Lobbies wie der Autoindustrie, aber auch viele interne Widerstände. Letztlich war das aber durchaus positiv, und heute sind wir Kooperationspartner. Ein gutes Abschneiden bei unseren Tests wird von der Industrie als Werbung genützt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Man sagt mir eine gewisse Sturheit und Eigensinnigkeit nach. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durch meine Ausbildung habe ich natürlich von Haus aus eine gewisse Position. Dazu gehört aber auch meine Beharrlichkeit und Sturheit, mit der ich meine Ziele verfolge - auch gegen starke Gegner und bei viel Gegenwind. Im Haus bin ich dafür bekannt, daß ich mich mit viel Power und Emotionn dafür einsetze, was ich anstrebe. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Loyalität. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nach dem Studium hatte ich die Alternative, in die Forschung der Autoindustrie zu gehen, wo es mehr um Details geht, oder eben zum ÖAMTC, wo es ein breiteres Betätigungsfeld gibt. Mir war wichtig, in verschiedenen Bereichen etwas für die breite Masse (1,3 Mio. Mitglieder) zu tun. Der Bereich Konsumentenschutz und die Thematik Sicherheit waren mir damals schon wichtig. Im Laufe der Zeit haben sich dann die Prämissen verschoben. So beschäftigen mich in den letzten zehn Jahren eben die beiden Kampfthemen Umweltschutz (der leichtere Fahrzeuge mit weniger Verbrauch fordern würde) und Sicherheit (mit schwereren Fahrzeugen). **Welche Rolle spielen Mitarbeiter und nach welchen Kriterien stellen Sie diese ein?** In erster Linie brauche ich natürlich ausgebildete Techniker mit fundiertem Fachwissen auf vielen Gebieten. Aber ich brauche nicht den klassischen Wissenschafter. Wichtig ist Flexibilität, denn man beschäftigt sich einmal mit Kindersitzen, dann wieder mit Dieselmotoren oder Fahrradhelmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In Gruppendiskussionen legen wir fest, auf welches Thema wir einen Schwerpunkt setzen. Die Mitarbeiter werden dann ins Gespräch eingebunden. Eigenständigkeit und Eigenverantwortlichkeit wird bei uns groß geschrieben. **Kennen Sie Niederlagen?** Nicht immer läßt sich alles durchsetzen. Oft sind Entscheidungen auch ein Politikum. **Wie gehen Sie damit um?** Dann muß man entweder die Zielsetzung etwas drehen oder man muß auch erkennen können, wenn man mit einem Projekt seiner Zeit voraus ist, und es um ein Jahr verschieben. Das ist für mich nicht wirklich ein Problem, dann forciert man eben ein anderes Projekt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Privatleben. Nach dem Tod meiner Frau war das eine Zeit problematisch, heute habe ich wieder eine harmonische Beziehung aus der ich Kraft tanken kann. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich sehe es als sehr wichtig an, auch eine gewisse Zeit mit meinem Partner zu verbringen. Obwohl mir der Job Spaß macht und ich schon auch einmal bis 20 oder 22 Uhr im Büro bin, so darf es nicht ausarten, daß man regelmäßig täglich 15 Stunden arbeitet. Beruf und Privatleben muß für mich Hand in Hand gehen, sonst hätte ich kein Reservoir mehr, aus dem ich Kraft schöpfen könnte. **Ihre Ziele?** Alles ist zur Zeit im Wandel (Globalisierung, Rationalisierung) und vieles verschiebt sich. Wir erkennen aber, daß der Konsumentenschutz ein wichtiger Punkt unserer Arbeit ist, der mittelfristig ausgebaut wird. Dabei wollen wir neben der Sicherheit auch noch einige andere Schwerpunkte setzen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist etwas Positives und angenehm, solange sie nicht zu übertrieben ist und man zu sehr im Mittelpunkt steht. Mir ist aber vor allem wichtig, daß wir etwas erreichen. Daß gesagt wird, daß etwas gut war und damit nichts bewirkt wurde, möchte ich vermeiden. Anerkennung ist indirekt auch, wenn die Industrie aufgrund unserer Crash-Tests etwas ändert, z.B. die Kopfstützen. **Ihr Lebensmotto?** Um heikle Themen anzugreifen sind Durchsetzungsvermögen, aber auch Diplomatie notwendig. Es kann passieren, daß man in seiner Euphorie übers Ziel hinausschießt. Oft erreicht man über einen Umweg das Ziel schneller. Für mich darf auch der Job nicht 100 Prozent meines Lebensinhaltes ausmachen, sondern es muß Zeit fürs Privatleben bleiben.

✱ Langenbach Hans KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Wartenberg & Co, Fachgroßhandel mit Stärkeprodukten, Zucker und Zusatzstoffen - Handelsagentur - Repräsentanz der 1. Österreichischen Dextrose, Maisstärke- und Stärkesirupfabrik K. Deuring & Co. Hörbranz., 1010 Wien, Mahlerstr. 7/31. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Hans (1970) und Elisabeth (1973). Eltern: Gerda und Hans.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Großvater hatte in St. Pölten eine Großhandelsfirma (Export und Import), und ich bin oft mit ihm zur Börse für landwirtschaftliche Produkte in die Taborstraße gefahren, wo ich mit vielen Menschen Kontakt aufgenommen habe, unter anderem mit Ludwig Tauber, dem damaligen Besitzer der Firma Wartenberg & Co. Nach der Handelsschule arbeitete ich zwei Jahre als Handelsvertreter für die Firma Tommassoni und trat 1964 als Disponent bei der Firma Wartenberg & Co ein. Ab 1968 war ich Einzelprokurist und Geschäftsführer; nach dem Tod Herrn Taubers im Jahre 1978 übernahm Emilie Tauber die Firma, und ich blieb Einzelprokurist. 1982 verstarb Frau Tauber, und ich übernahm gemeinsam mit meiner Frau das Unternehmen. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Präsident der Österreichischen Zuckergroßhändler, Präsident der Vereinigung der fachmännischen Laienrichter Österreichs, Verwaltungsrat des Österreichischen Gewerbevereins, Ausschußmitglied des Lebens- und Genußmittelgroßhandels.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Mein Elternhaus und meine Begegnung mit Herrn Tauber, der mich als Kind kennenlernte, in mich sein Vertrauen setzte und von dem ich sehr viel lernen konnte. Zur Grundausbildung gehört auch Praxis, sonst ist man im Geschäftsleben verlo-

Copyrighted material

ren. Von großer Bedeutung ist das Vertrauen der Kunden gegenüber dem Lieferanten. Wenn der Kunde diese Beziehung zum Lieferanten hat, wird er ihm immer treu bleiben. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das ist für mich nur ein Schlagwort. Erfolg besteht zu 50 Prozent aus Mißerfolgen. Wenn es nur Erfolge gäbe, dann bestünde Österreich nur aus Millionären. Mißerfolge nimmt man zur Kenntnis, versucht gegen sie anzukämpfen, um zu neuen Erfolgen zu gelangen. Erfolg im Geschäft bedeutet einen Kundenstock zu haben, der mit den Leistungen zufrieden ist, für Menschen etwas zu tun und Ziele, die man hat, zu erfüllen. **Ihre Ziele?** Mich für andere einzusetzen; das schlägt sich in diversen Funktionen nieder, die ich ausübe. Wichtig sind für mich eine positive Entwicklung meiner eigenen Firma und die Vorbereitung einer Übergabe an die nächste Generation. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch, daß man mich nicht aus meinen ehrenamtlichen Positionen gehen läß und durch die Art und Weise, wie Menschen mit mir umgehen. **Ihr Leitsatz?** Das wichtigste im Leben ist Vertrauen.

✶ Langer Dieter Mag. KommR.

● Steckbrief

Beruf: Immobilientreuhänder. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Immobilienverwaltung Dieter Langer., 1080 Wien, Fuhrmannsg. 2. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1945, Prag. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Brigit (1978), Astrid (1978) und Herwig (1983). Mitgliedschaften: Akademische Verbindung Wartburg, Freiheitlicher Akademikerverband. Hobbies: Lesen, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1963) und dem Jusstudium (1971) übernahm ich die Kanzlei meines Großvaters, die 1934 gegründet wurde. Dieses Unternehmen baute ich in Richtung Immobilienverwaltung aus. 1972 gründete ich die Realfinanz für den Vermittlungsbereich und später die Realfinanz für die Bereiche Vermittlung und Projektmanagement. Meine politische Laufbahn begann bereits 1964, als ich einer Studentenvereinigung beitrat und dadurch mein Interesse an der (Hochschul-)Politik geweckt wurde, ab 1964 war ich im Ring freiheitlicher Studenten tätig, trat 1967 der FPÖ bei (zuerst in Klosterneuburg und später auch in Wien) und war in der Kammer aktiv. Mitte der 70er Jahre kam ich in den Ring freiheitlicher Wirtschaftstreibender (RFW), war in der Kammer ab 1980, zuerst als Ausschußmitglied in der Innung der Immobilientreuhänder, von 1982-92 Landesgeschäftsführer der RFW Wien, 1984 wurde ich Mitglied der FPÖ-Landesleitung, wurde 1987 Mitglied des Finanzausschusses der Wiener Wirtschaftskammer und parallel dazu 1986 Bezirksrat des 8. Bezirks und Clubobmann der FPÖ (bis 1997). 1990 wurde ich Kammerrat in der Wirtschaftskammer, war von 1992-96 Bundesratsmitglied und bin seit 1992 Mitglied des Bundesinnungsausschusses. 1997-98 Bundesinnungsmeister-Stellvertreter, seit 1992 Fraktionsobmann der Freiheitlichen Kammerräte in Wien und seit 1999 bin ich in der Bundesleitung der FPÖ.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Etwas bewegen zu können und durch seine Position auch in der Lage dazu zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, es gelang mir, sowohl beruflich als auch politisch, die Karriereleiter zu erklimmen - Anerkennung und Ansehen zu erlangen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Es wäre mir lieber, nicht so erfolgreich zu sein, dann hätte ich für mich mehr Zeit. Im Kollegenkreis bin ich - als Mitglied der Prüfungskommission - ein anerkannter Fachmann, im politischen bin ich jemand, der die freiheitlichen Vorstellungen in Wirtschaft und Kammer umsetzen kann. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Hier gab es einige Weichenstellungen, z.B. daß ich mich ab 1982 verstärkt in der Wirtschaftspolitik engagiert habe. 1992 entschloß ich mich bewußt, die Rolle des Obmanns zu übernehmen - dazu war auch eine längere Überlegungsphase und Rücksprache mit der Familie nötig. 1996 legte ich den Bundesrat zurück, um mich zu entflechten und um mich voll auf die Wirtschaftspolitik konzentrieren zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Engagement, die Bereitschaft, etwas anzupacken, gute Arbeit zu liefern - sich vor Aufgaben nicht zu scheuen. Ich arbeite zielgerichtet auf Funktionen hin und bin bereit, mich einzubringen, etwas zu bewegen - von dem ich überzeugt bin und das mich interessiert. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wuchs bei meinen Großeltern auf. Die Übernahme des Betriebes war für mich selbstverständlich. Außerdem bin ich ein politischer Mensch, daher ist das alles nicht zufällig. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Es ist wichtig, daß ich mich auf Menschen in meiner Umgebung verlassen kann. Der Rückhalt der Familie ist Grundpfeiler, daß man sich auf die Politik einlassen kann. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Arbeitsleistung, Loyalität und „Chemie", das heißt gegenseitiges Vertrauen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Vorbildwirkung und Begeisterung, ich gehe aber davon aus, daß jeder mit demselben Engagement bei der Sache ist. Als persönlicher Ansprechpartner bin ich immer da, wenn man mich braucht. **Kennen Sie Niederlagen?** Hier habe ich einen Schutzmechanismus und sehe Niederlagen nur als ein Wechselspiel der Entwicklung. Größere Niederlagen bereiten mir weniger Probleme als kleine, die mich persönlich treffen. Es trifft mich vor allem, wenn ich glaube, daß ich etwas noch besser machen hätte können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer guten gesundheitlichen Konstitution, der Zustimmung und dem Vertrauen meiner Umgebung, die ich (besonders im politischen Bereich) nicht enttäuschen will. Auch helfen zu können ist eine Motivation. Mir tut das Bad in der Menge gut - auch das ist Motor. **Ihre Ziele?** Präsident der Wiener Wirtschaftskammer zu werden, und daß das Privatleben nicht darunter leidet. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Je weiter

man nach oben kommt, umso dünner wird die Luft. Im wesentlichen muß man sich seine Anerkennung aus guten Ergebnissen holen. **Ihr Lebensmotto?** Bei allem muß man versuchen, Mensch zu bleiben und darf die Dimensionen nicht ganz aus den Augen verlieren. **Ihre Vorbilder?** Mein Großvater, der es schaffte, die Familie zusammenzuhalten. Er war mir immer Ansprechpartner für Rat und Hilfe. Dr. Waneck, wegen seiner Geradlinigkeit und Jörg Haider als politisches Vorbild, der für die Politik ein Gespür hat und für Österreich eintritt.

✱ Langer Herbert

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Langer Café-Konditorei Kitzbühel., 6370 Kitzbühel, Rathauspl. 2. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1957, Kitzbühel. Kinder: Christian. Besondere Vorfahren: Urgroßvater: Skipionier Franz Reisch war Bürgermeister, Großgastronom und Gründer des Wintersportvereins Kitzbühel. Großonkel: Guido Reisch war Gründer der Tenne. Mitgliedschaften: Konditor-Innungsmeister-Stellvertreter des Bezirks Kitzbühel. Hobbies: Reisen, Fischen, Wassersport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehre und der Gesellenprüfung als Konditor, ging ich nach Südafrika und in die BRD arbeiten. 1983 legte ich die Konzessionsprüfung für das Gast- und Schankgewerbe ab und machte anschließend die Meisterprüfung. 1987 hat mir mein Vater den Betrieb und das Gebäude geschenkt, zwei Jahre später, nach dem Tod meines Vaters, erhielt ich viele Angebote, Betrieb und Gebäude zu verkaufen oder zu vermieten. Das habe ich aber nicht gemacht, damals ahnte ich noch nicht, daß die Gastronomie schweren Zeiten entgegengeht. Wenn ich die Zeit zurückdrehen könnte, würde ich es wahrscheinlich anders machen. Ich fühlte mich damals aber meinem Vater und der Stadt Kitzbühel verpflichtet.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Es gibt sehr viele gute Konditoren in Österreich, vornehmlich in Tirol. Es gibt sicher bessere als mich, aber trotzdem würde ich mich als erfolgreich bezeichnen, weil ich laufend Anerkennung von meinen Kunden bekomme. Die Kunden kommen sogar aus Wien und Münschen. Am meisten schätzen die Leute unsere traditionellen Produkte und da geht es nicht nur um das Rezept, sondern auch um die immer gleichbleibende hohe Qualität. Unsere Spezialitäten sind sehr gefragt, nicht nur bei den Einheimischen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bezüglich der Tradition mußte ich entscheiden und ich habe erfolgreich richtig entschieden. Nach Übernahme dieses Traditions-betriebes, mußte ich mich entscheiden, in welchem Ausmaß ich die Tradition beibehalte, bzw. Neuerungen einführe. Ich fand genau das Mittelmaß. Ich entschied mich für einen Umbau und die Öffnungszeiten wurden geändert bzw. ausgeweitet. Im Rahmen des Umbaus baute ich eine Tages- und Nachtbar ein und gestaltete das Lokal durch Abtrennungen multifunktionell. Ich hätte nie gedacht, daß die Tagesbar so gut ankommen wird. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich mag meinen Beruf sehr. Ich bin in der Früh der Erste im Geschäft und am Abend der Letzte. Alle Spezialwünsche werden von mir selbst hergestellt. Der Umbau war sicher auch ein Teil des Erfolges, obwohl er von vielen Personen belächelt wurde. Unsere Stärke ist, daß unsere Produkte optisch sehr gut ankommen und gleichzeitig außergewöhnlich gut schmecken. Den feinen Geschmack habe ich von meinem Vater geerbt. Einer der Erfolgsgründe liegt sicher auch in der Süße. Unsere Produkte sind weniger süß als die der Konkurrenz und wir verwenden ausschließlich teure, hochwertige und frische Rohmaterialien. Von den Saucen bis zum Eis machen wir alles selbst. Ich möchte nicht sagen, daß die Konkurrenz schlecht arbeitet, ich spüre und höre aber, daß wir ein wenig besser sind. **Nach welchen Kritieren stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Mitarbeiter spielen auf meinem Weg zum Erfolg eine große Rolle. In der Produktion beschäftige ich drei Gesellen und vier Lehrlinge. Bei den Bewerbern um eine Lehrstelle in der Backstube sehe ich mir im wesentlichen nur das familiäre Umfeld an, die Schulbildung ist da gar nicht so maßgebend. Mit Jugendlichen aus ganz normalen, einfachen Familien habe ich die besten Erfahrungen. Ich habe sehr gute Erfahrungen mit Leuten, die vorher in der Landwirtschaftsschule waren. Freude an der Konditorei sollten sie natürlich auch haben. Die Personalauswahl für das Geschäft ist weit schwieriger, dort ist auch die Fluktuation stärker. **Spielen Niederlagen für Sie eine Rolle?** Wie gehen Sie damit um? Wenn es einem schlecht geht, hilft einem niemand. Solche Zeiten muß man durchstehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Arbeit in der Backstube, die ja in großem Maß eine schöpferische Arbeit darstellt. Wenn ich einmal nicht gut aufgelegt bin, regeneriert mich die Arbeit in der Backstube wieder. Am Sonntag gehe ich gern Skifahren und im Sommer sind wir in der Backstube um 14 Uhr fertig. Dann gehe ich schwimmen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Jeder Mensch ist in gewissem Maße eitel und somit anfällig für Anerkennung und Lob. Ich freue mich über ehrliches Lob, besonders wenn Gäste aus Wien - wo es sehr viele Konditoreien gibt - schachtelweise Kuchen mit nach Hause nehmen. Oder sogar etwas schicken lassen. Da es bei uns auch sehr lästige und unangenehme Kunden gibt, freue ich mich über Anerkennung besonders. Auch genieße ich es sehr, wenn ich für den Umbau immer wieder lobende Worte höre. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte mich weiterhin an bescheidenen, schönen Dingen freuen können.

✱ Laska Grete

● Steckbrief

Beruf: Volks- und Hauptschullehrerin. Funktion: Vizebürgermeisterin. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1951, Wien. Familienstand: Helmut. Kinder: Sabine (1972), Doris (1979), Lukas (1982) und Irene (1983). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in pädagogischen Zeitschriften, Mitarbeit an einem Buch

Copyrighted material

über die Stadtperspektiven. Mitgliedschaften: SPÖ, Lehrerverein, Kinderfreunde. Hobbies: Lesen, Sport und Musik.

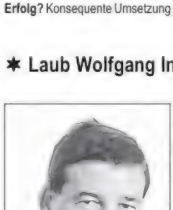
● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Eigentlich wollte ich technische Physik studieren, das war aber Ende der 60er für eine Frau fast unmöglich. Da ich bald unabhängig sein wollte, studierte ich Pädagogik und unterrichtete 10 Jahre lang. 1981-91 war ich im Stadtschulrat Leiterin des Wiener Schulservices, einer Serviceeinrichtung für Schüler, Eltern und Lehrer. 1994 wurde ich Landtagsabgeordnete und Gemeinderätin, von 1991-94 Landesparteisekretärin der SPÖ Wien und seit November 1994 bin ich in der Position der Vizebürgermeisterin. Mir ist in dieser Zeit die Umsetzung der ganztägigen Schulen gelungen und damit konnte ich ein Wahlversprechen, die flächendeckende Nachmittagsbetreuung von Kindern berufstätiger Eltern in Wien, einlösen. Damit ist Wien in diese Hinsicht bahnbrechend für Österreich und spiegelt damit die politische Einstellung zum Thema Familie und Beruf wieder. Das ist nicht in allen Bundesländern so, denn die Rolle der Frau ist vielerorts immer noch hinter dem Herd zu suchen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Möglichkeit zu haben, Entscheidungen zu treffen, oder so zu beeinflussen, wie es meinen Vorstellungen und meinem Weltbild entspricht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, auch wenn immer eine latente Unzufriedenheit vorhanden ist, weil mir vieles zu langsam geht. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Sicher, sie sehen die Positon als etwas Erfolg repräsentierendes. Die Familie sieht das etwas differenzierter, denn man muß viel von seinem Privatleben aufgeben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zufall, denn das war keine geplante Karriere. Mein berufliches Engagement hat dabei eine Kettenreaktion ausgelöst. Der Schritt in die Politik kam aus meiner Mitwirkung beim Lehrerverein und als Vorsitzende der Kinderfreunde im 3. Bezirk. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe seit meiner frühesten Jugend gelernt, mit Menschen umzugehen. Meine Jugend verbrachte ich im Gastronomiebetrieb meiner Eltern. Dadurch habe ich eine hohe Frustrationstoleranz und Kommunikationsfähigkeit gelernt, die mir heute zugute kommt. Dazu kommt die Fähigkeit, abstrakt zu denken, inhaltliche Kompetenz und Entscheidungsfähigkeit. Ich kann Ziele vorgeben und deren Umsetzung konsequent verfolgen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** In der Familie ist gegenseitige Akzeptanz wichtig. Die Rolle meines Mannes ist anders als die in einer „Normalfamilie". In meinem unmittelbarem Mitarbeiterumfeld brauche ich hoch kompetente Mitarbeiter, mit denen ich im Team gut arbeiten kann. Mir ist ein partnerschaftlicher, antiautoritärer Führungsstil im Sinne Summerhill´s wichtig. Durch die Miteinbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungen werden diese positiv motiviert und das fördert ihr Selbstwertgefühl. Ich kehre nicht den Chef heraus, sondern bemühe mich immer, freundlich und motivierend zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Leute, die ihre Führungsposition gut erfüllt haben, z.B. Gertrude Fröhlich-Sandner. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, positives Feedback der Bevölkerung. Aber die unmittelbare Bestätigung fehlt manchmal, weil man nur wenige unmittelbare Erfolgserlebnisse hat. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn bei Wahlen der erhoffte Erfolg ausbleibt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich frage mich, warum ich es nicht geschafft habe, meine Vorstellungen nach außen zu transportieren. Ich analysiere Mißerfolge mit allen Mitteln und versuche die Erfahrungen in die Praxis umzusetzen, motiviere mich selbst und versuche meine Inhalte durch persönliche Kontakte besser zu vermitteln. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Familie, Partnerschaft und aus dem Freundeskreis, der ident ist mit meinem Team, in dem ich arbeite. **Ihre Ziele?** Den politischen Weg fortzusetzen. Ich hoffe, daß sich das auch 2001 bei der Wahl niederschlägt. Später möchte ich in die Gastronomie wechseln, entweder ein Lokal in Wien oder ein Wiener Cafe in Florida eröffnen. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Basis meines Handelns ist das Engagement für ein friedliches Zusammenleben und arbeiten. **Anmerkung zum Erfolg?** Trotz allen Streß darf man nicht vergessen, daß man auch einen funktionierenden Körper braucht. Täglich 14 Stunden Arbeit zehren an der Substanz. Da braucht man dann auch eine gesunde Portion Egoismus, um nicht mit 50 einen rasanten Abgang zu machen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Konsequente Umsetzung der eigenen Zielvorgaben.

✱ Laub Wolfgang Ing. Dir.



● Steckbrief

Funktion: Leiter. Tätig bei: Siemens AG Österreich - Niederlassung Linz., 4020 Linz, Wolfgang-Pauli-Str. 2. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1952, Bous/BRD. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Industriellenvereinigung Oberösterreich, Vorstandsmitglied vom Fachverband der Elektroindustrie Oberösterreich, Rotarier. Hobbies: Fliegen (Berufspilotenschein), Tennis, Joggen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich war im Internat im Kloster Merau. Hier lernte ich zwei Dinge: einerseits mich unterzuordnen und andererseits mich in der Gemeinschaft zu behaupten. Anschließend absolvierte ich die HTL mit Fachrichtung Elektrotechnik in Bregenz, danach kam ich zur Firma Siemens als Elektrotechniker im Bereich Medizintechnik. Es erfolgte eine intensive Schulung, und nach fünf Jahren wechselte ich nach Wien als Produktspezialist für Angiographie. Danach wurde ich Vertriebsingenieur und dann Vertriebsleiter für Wien, Niederösterreich und Burgenland für Röntgentechnik. Ich war damals der jüngste Vertriebsleiter und mußte mich behaupten. Nach weiteren fünf Jahren sollte ich für die gleiche Zeit in der Niederlassung Linz die medizintechni-

sche Abteilung übernehmen, wechselte jedoch nach zwei Jahren wieder nach Wien und leitete vier Jahre die Röntgenabteilung für Österreich. 1993 wechselte ich neuerlich nach Linz und nach dem Kennenlernen sämtlicher Abteilungen übernahm ich die Niederlassungsleitung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man sowohl privat als auch im Berufsleben zufrieden ist. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine der wesentlichsten Eigenschaften ist die Fähigkeit mit Menschen umzugehen. Allein kann man keinen Erfolg haben, sondern nur in einer Mannschaft. Wichtig ist, Mitarbeiter zu haben, mit denen man sich gut versteht, zu denen man Vertrauen hat - wo einfach die Wellenlänge paßt. Ich selbst war immer ein Querdenker, habe die Vorgaben, die man mir gab, kritisch überdacht und auch sehr oft Dinge anders getan als sie mir vorgegeben wurden. Meinen Chefs gegenüber war ich jedoch immer loyal. Man kann zwar Ziele vorgeben, aber wie man dorthin kommt, muß jeder für sich selbst finden. Ich muß mich mit dem, was ich mache identifizieren können. Eine andere Art der Beschäftigung hätte ich abgelehnt. Man muß in der Früh aufstehen und sich sagen, daß man gern zur Arbeit geht. Es kommt nicht auf den „Input" an, sondern auf den „Output", das heißt, intensives Arbeiten ist wesentlich und nicht der Zeitaufwand. Einen Tag in der Woche versuche ich mir terminfrei zu halten, um Freiraum zum Vorausdenken zu haben. Wenn wir in der Niederlassung Linz nur auf den alten Wegen gehen würden, hätten wir sehr viele Aufträge verloren. Ich überlege mit meinen Mitarbeitern gemeinsam, wie man neue Geschäfte machen könnte - Dinge, die wir bisher noch nicht machten. Abklären, was wir können, die Mitarbeiter motivieren, offen sein für Neues, neue Ideen genau planen, diese umsetzen, jedoch in der Durchführung flexibel sein. Die Fähigkeit zur Improvisation ist dabei wichtig. Wobei die Ideen nicht immer nur von mir kommen. Was ich jedoch tue, ist, meinen Leuten den Rücken frei zu halten, damit sie wirklich das tun können, was sie wollen. Mit ihnen ständigen Kontakt und Gedankenaustausch pflegen - der Informationsfluß muß funktionieren. So ist es uns z.B. gelungen, einen großen Auftrag über 100 Millionen Schilling in Saudi Arabien zu bekommen. Weiters erhielten wir im Jahre 1998 einen Großauftrag für ein Stahlwerk in Südafrika, bei dem erstmals das gesamte Engineering aus Linz stammt. Wenn man tüchtig ist, braucht man trotzdem Glück zum Erfolg. **Welche Voraussetzungen müssen Mitarbeiter erfüllen?** Gewisse berufliche Qualifikationen - entsprechend ihrem Aufgabenbereich - sind selbstverständlich. Sonst treffe ich die Entscheidungen über die Aufnahme aus dem Bauch heraus. Für mich sind Zeugnisse nicht wichtig, ich schaue, wie Menschen sich bewegen und mit anderen umgehen - ob sie loyal sind. Das ist für mich ein wesentlicher Faktor. Wichtig sind auch Verläßlichkeit und Offenheit. Bei Fehlschlägen gibt es keine Schuldzuweisungen, sondern wir analysieren gemeinsam und lernen daraus. Wichtig ist auch Lob, eines meiner obersten Managementprinzipien ist, Mitarbeiter nicht wie Kinder, sondern wie Erwachsene zu behandeln, dann werden sie sich auch dementsprechend verhalten. Das heißt, wenn man Verantwortung nicht delegiert, erfolgt auch keine Leistung. Mitarbeiter müssen dementsprechend gelobt werden, das motiviert. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Wenn ich mich ärgere, schlafe ich zunächst eine Nacht darüber. Dabei erkenne ich, daß die erste, spontane Reaktion in einer solchen Situation nicht gut ist. Daher wird dann analysiert bzw. werden Lösungsmöglichkeiten gesucht, und zwar auf rationelle Art. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Ich glaube, es tut jedem gut, wenn er Anerkennung erhält. **Spielt die Familie für den Erfolg eine Rolle?** Die Erziehung durch das Elternhaus ist wesentlich, wie weit man zu einem kritischen Menschen erzogen wurde, der zu selbständigem Denken und zu Selbstverantwortlichkeit fähig ist. **Ihr Motto?** Es gibt immer einen, der etwas besser kann als man selbst.

✱ Laubenstein Astrid Maria Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architektin und Bauphysikerin. Funktion: Büroleiterin. Tätig bei: Dipl.-Ing. Wolfgang Habian., 1060 Wien, Linke Wienzeile 8. Geboren - Datum, Ort: 31. Jänner 1967, Gmünd. Kinder: Daniel (1987). Eltern: Josef und Maria. Hobbies: Natur, Musik, Zeichnen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Stärken während der Mittelschule waren die naturwissenschaftlichen Gegenstände und ich maturierte in Physik. Nach dem Gymnasium sah ich mich zunächst in verschiedenen Bereichen um und studierte dann Architektur an der TU in Wien. Schwerpunkt des Studiums war Bauphysik, Städtebau und Landschaftsplanung. Während des Studiums wurde mein Sohn geboren. Ich arbeitete bereits während des Studiums in Architekturbüros und beendete 1998 mein Studium. 1994 begann ich in diesem Büro zu arbeiten und bin für bauphysikalische Fragen zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist die Zufriedenheit mit dem, was man tut, daß man sich damit identifizieren kann, und das Privileg das zu tun, was man gern macht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein gewisser Dickschädel, Durchhaltevermögen, Eigendisziplin, das Erfassen von Situationen und die Mitbestimmung bei Rahmenbedingungen. Ich setze mir Ziele und strebe diese ganz konsequent an, solange ich die Sinnhaftigkeit darin sehe, und bleibe flexibel. Wichtig sind auch gesunder Ehrgeiz und Kreativität bei Problemlösungen. Das Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein und Freude am Beruf. Kreative zeichnerische Begabung ist eher selten gefordert. Mir ist es gelungen, die beiden Interessensgebiete von Bauphysik und Landschaftsplanung beruflich umzusetzen. Die künstlerische Kreativität lebe ich privat aus. Wesentlich ist die Erkenntnis für die Wichtigkeit

und die wesentlichen Elemente einer Sache und die Fähigkeit, etwas zu vermitteln. Die Anerkennung auf der Baustelle mußte ich mir teilweise erarbeiten. Gartengestaltung ist das zweite Standbein, auf dem ich stehen muß, damit ich das Gleichgewicht halten kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich so, wie ich mein Leben führe, sehr zufrieden. **Spielt soziales Umfeld eine Rolle?** Mein Vater ist in einer Baufirma tätig, und daher habe ich schon früh Kontakt zu Baustellen bekommen. Ich hatte daher sehr früh ein Bild von der Baubranche. Ich bin aber von meinen Eltern zu keiner beruflichen Entscheidung getrieben worden. **Spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Ja, man kann von jedem etwas lernen. **Ihr Erfolgsrezept?** Positives Denken und auf die innere Stimme vertrauen. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche sachlich an Schwierigkeiten heranzugehen und diese zu analysieren. Dies gelingt nicht immer. Es gibt Probleme, die ich länger analysiere, deren Lösung ich auch manchmal reifen lasse. **Wo tanken Sie Kraft?** Hauptsächlich am Wochenende in der Natur beim Spazierengehen.

✱ Lauscha Georg

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Montis-Collectie by Lauscha, Creatives Einrichten., 1070 Wien, Stiftg. 21. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1948, Neusiedl am See. Kinder: Jorg (1984). Eltern: Adolf und Anna. Hobbies: Mein Sohn und Fischen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mein erster Beruf, den ich erlernte, war Konditor. Diesen Beruf übte ich bis zu meinem 18. Lebensjahr aus. Danach ging ich nach Deutschland, wo ich den Beruf des Auslagendekorateurs erlernte. Vom Heimweh gepackt, kehrte ich nach Wien zurück und begann bei einem renommierten Möbelhaus als Arrangeur zu arbeiten. Mit der Zeit wandelte sich diese Tätigkeit in die eines Verkäufers, was mit Besuchen von diversen Kursen und Seminaren verbunden war. Ich eignete mir viel Wissen im Möbelbereich an. Mein Chef war im Jahr 1984 gezwungen, die Firma zu verkaufen. Da ich mich mit dem neuen Inhaber nicht verstand, machte ich mich selbständig. Ich eröffnete ein Möbelgeschäft im 6. Bezirk, wohin mir viele Kunden folgten. **Wie definieren Sie den Stil Ihres Geschäftes?** Als minimalistisch, puristisch und zeitlos klassisch. **Aus welchen Gründen wechselten Sie den Standort?** Ich wollte mich auf dem Spittelberg ansiedeln, weil die hiesige Landschaft mich anspricht. Außerdem kam es mit der Zeit zu einem Mißklang zwischen meinem Angebot und der finanziellen Möglichkeiten der Bewohner der Umgebung meines früheren Standortes.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Möglichkeit, das Hobby zum Beruf zu machen. Ich empfinde Freude am Schaffen und Zufriedenheit dadurch, daß ich mit schönen Sachen arbeiten kann. Ich mache auch eigenes Design für individuelle Projekte und habe Vertragswerkstätten, die die Möbel exklusiv für mich anfertigen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Begeisterung, Ausdauer, überdurchschnittlicher Einsatz und Zeitaufwand sowie das gewisse Fingerspitzengefühl. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Man darf nicht den Spruch vergessen „Ein zufriedener Kunde bringt vielleicht einen neuen Kunden, ein unzufriedener Kunde kann 10 Kunden zerreden". Eine tolle Art der Anerkennung ist Mundpropaganda. **Wie gewinnen Sie neue Kunden?** Durch gute Leistung, Zuverlässigkeit, Vernissagen oder durch Mundpropaganda. Manchmal auch durch die Konkurrenz. Wenn der Konkurrent schlecht über mich spricht, wird ein intelligenter Kunde neugierig. Wenn ein neuer Kunde zu mir kommt, sagt er nicht sofort, daß ich ihm empfohlen wurde, sondern er testet mich, und meine Aufgabe besteht darin, sein Vertrauen zu gewinnen und ihn von meiner Fachkompetenz zu überzeugen. Wenn die erste Hürde überwunden ist, wird der Kunde lockerer und sagt auch, von wem er diese Empfehlung hat. Der nächste Schritt ist, die Angst vor Entscheidungen zu nehmen und dem Kunden plausibel zu machen, daß er sich auf mich verlassen kann. Man muß Kunden immer als gleichwertige Gesprächspartner betrachten. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Arbeit, dem Pflichtbewußtsein und der Anerkennung der Kunden. **Haben Sie ein Lebensmotto oder eine Devise?** Ja, der Spruch stammt von Goethe: „Sich glücklich zu fühlen, auch ohne Glück, das ist Glück!"

✱ Lausegger Dietmar Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Dietmar Lausegger For Music - Musikhaus., 1080 Wien, Alser Str. 9. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1949, Steyrling. Eltern: Franz und Romana. Mitgliedschaften: TGM, Künstlerhaus Gesellschaft, Filmmuseum, OTKE. Hobbies: Innenarchitektur, Amerikanische Oldtimer.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die fünfjährige HTL- Richtung Starkstromtechnik, war anschließend in der Verbundgesellschaft tätig, machte den Ingenieurtitel und absolvierte ein Nebenstudien für den Bereich Werbung und Verkauf. Schon immer musizierte ich parallel zu meinen Tätigkeiten, hatte auch die Möglichkeit, teure Instrumente kennenzulernen, mit diesen zu arbeiten und beim Aufbau derselben dabeizusein. Dadurch wuchs ich in diese Materie hinein. 1974 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit, kaufte eine konkursreife Firma und gründete diese neu.

1975 verlegte ich den Standort an den heutigen und führe bis dato dieses Unternehmen. Zu meinem Kundenkreis zählen Interpreten der österreichischen Musikszene wie, Waterloo & Robinson, Georg Danzer, Wolfgang Ambros, Rainhard Fendrich, EAV, Josi Prokopetz, Roland Düringer und viele mehr.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich hatte Glück in der Zeit zu beginnen, in der die Elektronik in die Musik hineinwuchs. Viele Musikgrößen wurden mit mir groß und erfolgreich. Daraus entwickelten sich Vertrauen und Freundschaft. Durch mein Können und meine langjährige Erfahrung bin ich fähig, jede Tätigkeit durchzuführen, auf Kundenwünsche individuell einzugehen und prompten Service zu bieten. Im Umgang mit Menschen pflege ich Offenheit und im Geschäftsleben Ehrlichkeit. **Ihre Ziele?** Größtmöglichen Gewinn zu erzielen - aber fair zu bleiben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese kommt aus meinem Inneren, ich verspüre permanenten Beschäftigungsdrang. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich aus kleinen Gesten herauslese, daß andere meine Fähigkeiten anerkennen und wertschätzen. **Ihr Erfolsrezept?** Um erfolgreich zu werden sind Faktoren wie Entscheidungen bewußt angehen, die Fähigkeiten und Talente herausfiltern, Fragen stellen wie z.B. „passen meine Wünsche mit meinen Fähigkeiten zusammen, wohin zieht mich mein Herz?", Ziele für sich formulieren und den Weg dorthin konsequent verfolgen, ausschlaggebend. Grundvoraussetzung ist eine fundierte Ausbildung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche sie zu verstecken, aber für die Zukunft daraus zu lernen. Nur wenn ich etwas gern mache, wird sich ein Mißerfolg nicht folgenschwer auswirken. **Ihr Motto?** Ehrlichkeit und Geradlinigkeit.

ALGOPRINT VERLAGS AG

vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Österreich, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Griechenland und Spanien.

Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!

Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht Voraussetzung!

Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!

Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an: Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

Copyrighted material

✶ Lauth Haimo

● Steckbrief

Beruf: Grafiker, Designer. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1931, Spital am Pyhrn. Kinder: Mag. Jan. Eltern: Ludwig und Margarethe. Hobbies: Musik und Literatur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Meine Eltern waren Lehrer und sie wollten, daß ich in ihre Fußstapfen trete. Diesem Wunsch folgend absolvierte ich die Pädagogische Akademie, übte den Beruf aber nicht aus, sondern ging zur Akademie für Angewandte Kunst. Ich bestand auch die Aufnahmeprüfung an der Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt, entschloß mich aber zuerst für die Akademie. Als ich zur Erkenntnis kam, daß ich die technische Seite meines Faches nicht erlernen konnte, wechselte ich zur Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt, welche ich mit Diplom abschloß. Bald bekam ich den Auftrag der Firma Bally, die Werbung für neue Produkte zu kreieren und stellte fest, daß ich für diese Arbeit einfach nicht geeignet war. Mit großer Anstrengung gelang es mir, diese Aufgabe zu erfüllen und dem Kunden eine Lösung anzubieten, mit der er einverstanden war. Das betrachtete ich als Lernprozeß, welcher mir persönlich während des Studiums fehlte. Einige Jahre blieb ich in dieser Branche, bis ich zum Buchdesign wechselte. Buchillustration und Gestaltung waren für mich immer schon Anziehungspunkte. Zu diesen Themen wählte ich auch meine Diplomarbeit. Jetzt bin ich über 40 Jahre in diesem Metier und kann auf gute Zusammenarbeit mit vielen Verlagen, vor allen in Deutschland, zurückblicken. **Beschränken Sie Ihre Tätigkeit auf Bücher?** Nein, ich gestalte auch Schallplatten oder CDs und habe mich dabei auf Logos spezialisiert. Dabei spielt meine Erfahrung bei der Buchgestaltung eine große Rolle, da ich gewohnt bin, meine Gedanken in komprimierter Form auszudrücken. Seit 1992 arbeite ich mit meinem Sohn zusammen. Er beschäftigt sich mit Medientechnik, mit experimentellen Filmen und arbeitet ausschließlich mit dem Computer. Ich greife den Computer aufgrund meines schlechten Sehvermögens niemals an. Ich biete meinem Sohn Entwürfe an, die er technisch umsetzt, was tadellos funktioniert. Mein zweites Standbein ist die Unterrichtstätigkeit, die sich in letzter Zeit auf Seminartätigkeit beschränkt. Diese Seminare sind der Typographie gewidmet, und ich arbeite auch im Ausland, unter anderem in Amerika. 1954 begann ich, am Institut für Pathologie zu arbeiten und Dinge zu verwirklichen, die man mit einem Fotoapparat nicht machen kann. Das sind kleine präzise Zeichnungen, die für dieses Fach wichtig sind. Mit ähnlichen Aufgaben bin ich vom Naturhistorischen Museum beauftragt.

● Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg? Schlicht und einfach Qualität. Wenn ich einen Auftrag erhalte, denke ich nicht an die Gage, sondern an das Ergebnis und investiere viel Zeit und Geld, um meine eigenen Ziele dabei zu erreichen. Ich bürge für meine Tätigkeit und es ist mir wichtig, daß ich mit mir und meiner Arbeit zufrieden bin. Viel Geld am Konto ist weniger wichtig. Auf dem Weg zum Erfolg muß man lernen, Mißerfolge als Ansporn und nicht als Demütigung zu betrachten. Man darf Schwierigkeiten nicht aus dem Weg gehen. In unserem Beruf muß man eine Quelle der Inspiration haben, was für mich Musik und Literatur darstellen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Freiheit und Unabhängigkeit. Ich muß nicht jeden Auftrag annehmen, um mein Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten zu können. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich „konzessionsfrei" arbeiten kann. **Was war Ihr größter Erfolg?** Die Möglichkeit, weiterhin zu arbeiten. Ich wäre längst in Pension gegangen, werde aber immer wieder eingeladen, in Institutionen Seminare abzuhalten. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Arbeit, die für mich Vergnügen und Herausforderung darstellt. **Haben Sie ein Erfolgsgeheimnis?** Eigene Stärken und Schwächen sollte man erkennen und den Mut haben, sich einzugestehen, daß man eben nicht alles kann. Man sollte den finanziellen Erfolg nicht in den Vordergrund rücken, sondern die Arbeit positiv erledigen. Ich habe niemals aufgegeben, sondern Probleme von verschiedenen Seiten betrachtet und eine zufriedenstellende Lösung gesucht.

✶ Lechner Christoph

● Steckbrief

Beruf: Dekorateur. Funktion: Gschf. Tätig bei: Deco 7 - Dekomaterial., 1090 Wien, Widerhoferg. 3. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Jasmin. Mitgliedschaften: Verein der Kaufleute in Nußdorf. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura kam ich durch Vermittlung eines Freundes in die Bauwirtschaft und übernahm während dieser Zeit die Bauleitung. Nach Absolvierung der Elektrikerlehre wechselte ich zur Firma Toplak als Beleuchtungstechniker in leitender Position, wo ich bis Ende 1994 tätig war. Anschließend übernahm ich neuerlich für eineinhalb Jahre eine Bauleitung und war nebenbei mit meiner Gattin im Bereich Dekorateursarbeiten selbständig. 1996 erfolgte die eigene Firmengründung, wir verleihen und erzeugen Dekorateurzubehör, gestalten Auslagen, Lokale und Messen mit zusätzlichen Aspekten des Lichts.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Zufriedenheit der Kunden und meine eigene, daß ich meine Arbeit ordentlich erledige, wirtschaftliche Stim-

migkeit und gute Lebensqualität. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Am wichtigsten ist die Zusammenarbeit mit meiner Frau. Wir setzten uns beide früh zum Ziel, selbständig und eigenverantwortlich zu sein - setzten uns realistische Ziele. Wir suchten eine Marktnische und fanden sie in der Verleihung von Dekorationsmaterial, Spezialanfertigungen und Gestaltung eines Gesamtkonzeptes. Das heißt, unsere Leistungen beinhalten neben Dekoration auch Renovierungen und Lichtgestaltung. Wesentlich dabei ist das Eingehen auf die Vorstellungen des Kunden, eine beratende Funktion einzunehmen, mit ihm gemeinsam zu gestalten, Anregungen zu geben, die der Ware und dem Kunden entsprechen, und Vorstellungen des Kunden zu respektieren, nie auf den eigenen Vorstellung zu beharren. Dabei jedoch offen die eigene Meinung äußern. Fundiertes Fachwissen, Freude am Umgang mit den Materialien und an der Arbeit, Flexibilität in der Zeiteinteilung und bei den Gestaltungsmöglichkeiten. Ohne ein gewisses Maß an Kreativität, handwerklichem Geschick, Vorstellungsvermögen, Farbsinn, Erfassen von Räumen und vor allem auch Spontaneität wäre unser Erfolg nicht möglich. Ehrlichkeit zu sich selbst - was kann ich, wozu bin ich fähig und was kann ich mir **zumuten?** Letztlich ist auch unsere gezielte und originelle Werbung nicht unwesentlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wir haben es zu etwas gebracht und bis jetzt keinen Kunden verloren, was sicher für die Qualität unserer Arbeit spricht. **Spielen Mitarbeiter für den Erfolg eine Rolle?** Sicher, denn es ist wichtig, delegieren zu können. Sie müssen in unser Team passen, das heißt, es muß eine gewisse Harmonie zwischen uns herrschen. Sie sollten Allrounder sein, bereit, überall anzupacken, unsere Vorstellungen umsetzen können, die wir in verständlicher Art bringen, mitdenken und vor allem auch Spaß an der Tätigkeit haben. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Natürlich, sie ist Bestätigung des eigenen Könnens und der Tätigkeit und motiviert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie gehört zum Erfolg, denn das Privatleben ist für Erfolg wichtig.

✶ Lehner Alexander Mag.

Woher kommt man, wo steht man und wohin möchte man, das sind die entscheidenden Fragen.

● Steckbrief

Beruf: Gewerbetreibender/Selbständig. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: KlarPac Klarsichtpackung GmbH., 1231 Wien, Lemböckg. 49. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1969, Luxembourg / Ville. Eltern: Erhard Franz und Eva Susanne. Hobbies: Golf, Handball, klassische Musik, Literatur.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Unsere Firma wurde 1967 durch meinen Vater gegründet. Dadurch lernte ich früh, was es bedeutet ein Unternehmen zu führen. Das wirtschaftliche Denken wurde mir quasi in die Wiege gelegt, aber auch was es heißt Verantwortung, nicht nur für sich selbst, zu übernehmen. Bereits zur Schulzeit wußte ich, daß für mich niemals ein anderer Studiengang als Betriebswirtschaft in Frage kommen würde. Nach Absolvierung des Abiturs an einem katholischen humanistischen Gymnasium, der Bischof-Neumann-Schule, in Königstein, Deutschland (ein reines Jungen-Gymnasium), wollte ich den Weg vieler meiner Kollegen gehen und mich auf Versicherungs- und Bankwirtschaft konzentrieren. Ich folgte den Spuren meiner Ahnen nach Österreich, meine Familie stammt väterlicherseits aus Wien, und begann das Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität. So interessant mir dieser Gang erschien, wurde mir jedoch nach Durchführung einiger Praktika in Banken bald klar, daß ich mich umorientieren sollte und mußte. Ein späterer Arbeitsplatz, der der persönlichen Entwicklung so wenig Raum ließe und den nahen und guten Kontakt zu Kunden wo wenig pflegen würde, schien mir bald undenkbar. So faßte ich den Entschluß meine „Speziellen"-BWL nach den Bedürfnissen unserer Firma auszurichten und wählte Klein- und Mittelbetriebe, sowie Warenhandel. 1996 übernahm ich dann die Leitung unseres seit 1971 bestehenden Tochterunternehmens in Österreich und führte hier eine Sanierung und Neupositionierung erfolgreich durch, noch während ich das Studium beendete. Der Anreiz dies zu tun, war einerseits die immense Herausforderung einer Sanierung, andererseits die Freude einen Markt mitzugestalten und meine Visionen gemeinsam mit unseren Kunden umzusetzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wichtig ist, sich zu besinnen, woher man kommt, wo man steht und wohin man möchte. Dieses Wissen fordert geradezu ein hohes Maß an Geradlinigkeit, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, aber um die sich selbst gesteckten Ziele zu erreichen, muß auch ein hohes Maß an Offenheit gegeben sein, die Gabe das Leben zu genießen darf man nicht verlernen und seinen Weg zu gehen ohne Egoist zu sein. Dann die eigenen Ziele erreichen, das ist Erfolg für mich. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Wenn die Erwartungen, die in Menschen gesetzt werden, nicht erfüllt werden, und sie zu menschlichen Enttäuschungen, beruflich wie privat werden. Errare humanum est, aber enttäuschend, und damit zum Rückschlag, wird es nur, wenn daraus nicht gelernt und damit der Rückschlag nicht für einen Neuanfang genutzt wird. Wird daraus gelernt, dann kann ein vorübergehender Rückschlag auch sehr positiv sein. **Wie sehen Sie den Umgang mit Ihren Mitarbeitern?** Tolerant und familiär, aber auch fordernd. Ich versuche immer unsere gemeinsamen Ziele zu vermitteln und die Mitarbeiter für die Umsetzung dieser Ziele zu motivieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus sportlicher Betätigung (Golf für die Konzentration, Handball für den Teamgeist) und der klassischer Musik. Ich hatte zwölf Jahre klassische Klavierausbildung und schätze dieses Instrument auch heute sehr für meine persönliche Entspannung. Zu guter letzt natürlich meine Familie. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Es fällt nicht leicht, Lob für erfolgreiche Arbeit zu empfangen, da man mit sich selbst immer am strengsten ins Gericht geht, und es immer noch ein wenig

Copyrighted material

besser machen möchte. Dennoch empfinde ich Freude über den Erfolg im Beruf, die Anerkennung meiner Kunden und den Stolz meines Vaters auf meine Arbeit.

✱ Lehner Wolfgang

Von den „Energieräubern" trennen und schauen, daß das Private das Geschäftliche nicht trübt und umgekehrt.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Sun-Protector, Sonnen- und Splitterfolien., 1050 Wien, Einsiedlerg. 44/5/53. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1949, Grieskirchen. Eltern: Adolf und Ludwig. Hobbies: Radfahren, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ursprünglich wollte ich Optiker werden, was aber nicht zustande kam. Stattdessen absolvierte ich eine kaufmännische Lehre. Nach der Ausbildung arbeitete ich in verschiedenen Bereichen, unter anderem als sehr gut bezahlter Kesselschweißer bei der Voest, dann als Chauffeur und schließlich relativ lange in der Baubranche. 1986 machte ich mich selbständig. Zum Schwerpunkt wählte ich verschiedene Arten von Folien, was eine gewisse Marktnische war. Es ging alles sehr gut, bis ich in Konkurs ging. Die Maßnahmen die ich ergreifen mußte, waren mit Kosten verbunden und erforderten einigen Mut. Ich überlegte, ob ich die selbständige Tätigkeit aufgeben oder es weiter versuchen sollte. Ich entschloß mich fürs weitermachen, weil ich einen guten Kundenstock und gute Aussichten für das Geschäft hatte. Zum Glück läuft das Geschäft wieder gut, und 1998 war mein bis jetzt erfolgreichstes Jahr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Daß ich das, was ich will, mir leisten kann. Dabei muß das Private und das Finanzielle passen. Geschäfte müssen gut laufen und im Privatleben muß Harmonie herrschen, dann ist man erfolgreich. Um Erfolg zu haben, muß man sich von den „Energieräubern" trennen und schauen, daß das Private das Geschäftliche nicht trübt und umgekehrt. **Ihre Ziele?** Den Status quo zu erhalten, das Unternehmen vielleicht ein bißchen umzustrukturieren, aber es nicht zu vergrößern. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich kann mit Problemen leicht umgehen, indem ich sie anpacke und erledige und zwar so rasch wie möglich. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch meine Lebensgefährtin, die weiß, was ich leiste und die stolz auf mich ist und durch Kunden, die mir jahrelang die Treue halten. Das heißt, ich brauche keine Anerkennung von der „Neidgesellschaft". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Privatleben und aus Erfolgserlebnissen. Ich ernähre mich gesund, betreibe relativ viel Sport, beschäftige mich mit meinem inneren Leben und genieße Urlaube in einer guten Partnerschaft.

✱ Leifer Paul Botschafter Dkfm. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Botschafter. Funktion: Direktor. Tätig bei: Diplomatische Akademie., 1040 Wien, Favoritenstr. 15a. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1937 in Graz. Familienstand: Verheiratet.

● Karriere

Studium der Betriebs- und Handelswissenschaften an der Hochschule für Welthandel in Wien (Dkfm. 1958, Dr. rer. comm. 1964), Studium der Nationalökonomie und politischen Wissenschaften an der Tulane University, New Orleans (Master of Arts in Economics and Political Sciences 1961) Studium der Nationalökonomie, Völkerrecht und Staatengeschichte am Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales und der Universität in Genf sowie am Institut d´Etudes Politiques und an der Sorbonne in Paris (1961-1962), Ehrendoktorat der Diplomatischen Akademie Moskau (Dr. h.c. Okt. 1995). Wissenschaftliche und andere berufliche Tätigkeiten: Mitarbeiter der Konzernindustrien-Abteilung der CA-BV (1958-1959), stellv. Presseattaché an der österreichischen Vertretung bei den VN (1960), Leiter des Forschungsprojektes "UN Encyclopedia", Sekretariat der VN New York (VI-IX/1961, VI/1962-IX1963), Scholar in Nationalökonomie am (Ford)Institut für Höhere Studien (1963-1965), Vortragender für internationale Wirtschaftsbeziehungen an der DA Wien (1966-1967), Verwendung im BmfaA.: V/1965-VIII/1967 Rechts- und Konsularsektion (auch Absolvierung der 1-jährig Freiwilligen-Ausbildung im Bundesheer), 1967-1969 1. Zugeteilter an der österreichischen Botschaft Tel Aviv, 1970-1971 1.Zugeteilter an der österreichischen Botschaft Jakarta, 1971-1973 Abteilung für internationale Organisationen (1972 Legationsrat), 1973-1974 Geschäftsträger a.i. an der österreichischen Botschaft Santiago de Chile, 1975-77 Gesandter an der österreichischen Botschaft Moskau, 1977-1982 österreichischer Botschafter in Lagos (Nigeria), mitakkreditiert in Ghana, Liberia, Sierra Leone, 1982-1985 Leiter der Abteilung für multilaterale Wirtschaftsangelegenheiten (mit oftmaliger Delegiertentätigkeit in der UNGV, UNCTAD und OECD) XII/1985-IV/1991 österreichischer Botschafter in Belgrad (Jugoslawien), mitakkreditiert in Albanien, V/1991-I/1994 österreichischer Botschafter in Rabat (Marokko), seit 17.1.1994 Direktor der Diplomatischen Akademie Wien. **Welche wesentlichen Schritte waren für Ihre Karriere ausschlaggebend? Welche Meilensteine beeinflußten diese?** Zunächst einmal das Vorbild anderer Menschen und die Prägung durch meine Erziehung. Ich ging in ein katholisches Internat, wo mich zwei Dinge wesentlich geprägt haben. Zum einen das Vorbild und die Schulung zur Selbstdisziplin und zum zweiten die Einsicht, daß der Wert des Menschen auch davon abhängt, wie er von einer Gemeinschaft gesehen und akzeptiert wird. Das, was man heute mit Sozialprestige abwertet, ist für mich definiert und ein wesentlicher Aspekt meines Selbstwertes gewesen. Das führte mich in eine Richtung, in der ich eine Beschäftigung, einen Platz für mein Leben suchte, in dem ich einerseits anerkannt war – und das hat notwendigerweise nichts mit materiellen Vorteilen zu tun - und andererseits das Gefühl hatte, für die Gemein-

Copyrighted material

schaft etwas zu tun. Darin sehe ich auch einen Aspekt des Erfolgs, die Erfüllung, aber auch die Anerkennung meiner Tätigkeit für die Gemeinschaft. **Ist diese Sinnhaftigkeit anerkannt worden?** Im Grunde ja, mit Ups und Downs. Zu meinem Beruf entschied ich mich erst mit 28 Jahren, vorher habe ich andere Dinge ausprobiert. Ja, ich würde wieder diesen Beruf wählen. Er entspricht mir am ehesten – mit einem so hohen Maß an Erfüllung, daß ich eigentlich die Laufbahn betreffend, keinen Ehrgeiz mehr habe. **Auch keine Ziele?** Das war ein wesentlicher Reifungsprozeß meiner Persönlichkeit, daß Ziele nicht mehr in Bezug auf einen bestimmten Posten oder eine Funktion beschreibbar waren, sondern den eigenen Interessen entsprachen, die das Gefühl von Sinnhaftigkeit und Erfüllung vermitteln. **Also Ziele eher im operativen Bereich, etwas, was Sinn macht?** Nein, nicht im Sinne, daß ich der Botschafter in Paris werden muß. Ich glaube, so lange man Lebensziele so definiert, läuft man Gefahr, enttäuscht zu werden, was man sich selbst zuzuschreiben hat. Es gibt immer mehrere Personen, die gleich qualifiziert sein können. Man darf nicht sein eigenes subjektives Weltbild und seine eigenen Einschätzungen bei anderen voraussetzen. Tut man das, wird man ein unglücklicher und enttäuschter Mensch werden.

● Zum Erfolg

Wie kann man seine Aufstiegschancen selbst verbessern und seine Karriere fördern? Ich wollte nie weiterkommen als andere, sondern meine Möglichkeiten ausschöpfen. Ich gönne anderen das Weiterkommen, was andere auch immer unter diesem relativen Begriff verstehen. Das allerwichtigste für mich ist Kompetenz. In diesem Beruf bedeutet das Sprachkompetenz, Kompetenz in mehreren Disziplinen, spezielle Fähigkeiten, die man entwickelt haben muß. **Welche?** Das, was wir hier lehren. Dazu gehört Ausdrucksfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Selbstkritik, natürlich ausreichende Sprachenkenntnis und die wesentliche Fähigkeit der Kommunikation in dem Sinne, daß man sich auf die jeweilige Zielgruppe einstellt (In der Struktur des Ausdrucks, in der Wortwahl). Spezielle Fähigkeiten kann man trainieren, aber es gibt Persönlichkeitsqualitäten, die man nicht lernen kann. Dazu gehört z.B., daß jemand ein kommunikativer, extrovertierter Mensch ist, das hat man oder nicht. Auch die bewußte oder unbewußte Einstellung und Reaktion anderen Menschen gegenüber zählt, weil man in diesem Beruf mit sehr internationalen, multikulturellen und vielfältigen Werten arbeitet. Dazu gehört der Respekt vor dem anderen, vor dem anders sein. Da müssen bestimmte Voraussetzungen gegeben sein. Ich glaube, obwohl ich selbst keine Kinder habe, daß die ersten Jahre der Kindheit unglaublich prägend sind für die Menschen und daß spätere Erziehung und Ausbildung nur korrigieren können. Wenn gewisse Dinge nicht zugrunde gelegt sind, kann man sie später nicht nachholen. Nach dem Sprichwort: „Was Hänschen nicht lernt,...". Das große Schlagwort, welches ich wiederhole, ist Empathie, also die Fähigkeit, sich in andere hineinzuversetzen. Es ist eine Fähigkeit herauszufinden, wie der andere funktioniert. Das ist sicherlich eine der speziellen Fähigkeiten, die man in diesem Beruf haben muß, aber auch in anderen Berufen – es gibt keine berufsspezifischen Fähigkeiten, sondern einen verschiedenen Mix von Fähigkeiten für verschiedene Berufe. Auch ein guter Unternehmer muß ein großer Kommunikator sein. Erfolg ist für mich eine Mischung aus verschiedenen Elementen. Bei mir waren die verschiedenen Elemente immer da, aber in unterschiedlichen Phasen des Lebens, hatte sie unterschiedliche Priorität. **Was kann man lernen, wie sich fördern?** Fähigkeiten, die mir zum Erfolg verhelfen. Grundsätzlich kommt es auf den Typ Mensch an. Ist man ein extrovertierter Mensch, der davon abhängig ist, ob er anerkannt wird, oder ob jemand autochthon ist, der typische Wissenschaftertyp. Es ist auch abhängig von der grundsätzlichen Anlage. Nicht aneigenbare Fähigkeiten sind solche, die man sozusagen in der Kinderstube mitbekommen hat, die so tief verankert sind, daß man auch in Streß- oder Krisensituationen automatisch handelt. Dinge, die im Unterbewußtsein wurzeln. **Was ist für Sie eine Niederlage und wie gehen Sie damit um?** Eine Niederlage ist für mich nichts Absolutes, denn jede Niederlage meines Lebens war im Grunde eine Chance weiterzukommen. Der Umgang mit einer Niederlage ist ganz einfach. Ich frage immer zunächst, welche Fehler ich gemacht habe, welche Rolle ich bei einer Niederlage gespielt haben könnte. Daher habe ich nie in meinem Leben das Gefühl einer totalen Niederlage gehabt. Aufgrund meiner Erziehung bin ich auch der tiefen Überzeugung, daß der Mensch nur weiterkommt, wenn er Leid erfährt. **Kann man das als Selbstverantwortung subsumieren?** Ja, das ist das Schlüsselwort. **Ist das für jeden umsetzbar?** Meiner Meinung nach ist das eine Frage der Lebensauffassung, der Weltanschauung. Jeder ist für sich selbst verantwortlich. **Welche Sprachen sprechen Sie?** Ich würde sagen, drei spreche ich gut, aber ich verstehe mehr. **Welche Vorbilder haben Sie?** Meine Vorbilder haben in den verschiedenen Phasen meines Lebens gewechselt. Ich hatte verschiedene Vorbilder, wie Erzieher, Professoren und solche Menschen, die ihr Leben gemeistert haben. **Können Sie im speziellen Beispiele oder Eigenschaften nennen?** Es gibt niemanden, der perfekt ist. Es gibt aber gewisse Eigenschaften von Menschen, die Vorbild sind. **Welche Eigenschaften waren das?** Geprägt haben mich viele Menschen. In meinem Beruf war sicher eines meiner stärksten Vorbilder - auch von der menschlichen Haltung her - Dr. Kirchschläger. Eigenschaften, wie ständiges Selbsthinterfragen, Selbstkritik, positives Vorgehen und Orientierung sowie seine gesamte ethische Haltung. Für mich war er sicher die Persönlichkeit mit den herausragendsten Eigenschaften. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Familie hat zunächst eher eine negative Rolle gespielt. Wenn man aus zerrütteten Familienverhältnissen kommt, scheitert man entweder oder man ist stark genug und katapultiert sich darüber hinaus. In diesem Sinne bin ich auch sehr dankbar. Ich hätte vieles im Leben nicht erreicht, hätte ich eine leichtere Jugend gehabt. Ich verdanke meiner harten Jugend sehr viel. Ich kenne viele, die es in der Jugend nicht leicht hatten und im Anschluß nicht erfolgreich waren. Dadurch stand der Familienwert auch lange nicht im Vordergrund, doch je älter ich wurde, desto wichtiger wurde er. Die erste Ehe ging zu Bruch, weil beide Teile egozentrisch waren. Aus solchem Erfahren lernt man. Meine zweite Ehefrau hat als echter Partner auch großen Anteil an meinem beruflichen Erfolg. **Was würden Ihre Mitarbeiter als ausschlaggebend für**

Copyrighted material

Ihren Erfolg bezeichnen? Ich weiß es nicht. Ich war früh in Führungspositionen, mit 35 Jahren bereits Geschäftsträger in Chile, in einer sehr schwierigen Zeit, in einer sehr schwierigen Mission. Ich bin auch sehr stolz darauf, frühzeitig Führungspositionen inne gehabt zu haben. Alle Menschen, die mit mir gearbeitet haben, sind mir außer einer einzigen Ausnahme gegenüber immer loyal geblieben. Das halte ich für einen großen Wert. Man sollte jeden Mitarbeiter in seiner Gesamtheit als Mensch sehen. Regeln, Dienstzeiten, etc. einzuhalten sind nicht so wichtig, man kann großzügig sein, wenn die Leistung stimmt. Das Gespür für ein Team. Ich honoriere, wenn ein Mitarbeiter da ist, wenn ich ihn brauche. Zum zweiten versuche ich möglichst gerecht zu sein. Es müssen für jeden die gleichen Regeln gelten. Ich hatte auch durch meine Fähigkeit, das Gefühl der Zusammengehörigkeit zu fördern, nie Autoritätsprobleme. **Wodurch ist Ihrer Meinung nach die natürliche Autorität entstanden?** Darüber habe ich nie nachgedacht. Man muß es sich erarbeiten. Wenn etwas nicht klappt, fragt man nach dem Warum, weil richtig gehandhabte Autorität wichtig ist. Nichts geht ohne eine gewisse Führung. **Welche Tips würden Sie einem erfolgshungrigen Menschen geben?** Augen und Ohren offen halten und schauen, wo man noch etwas lernen kann. Nie zu glauben, alles zu wissen und der Beste zu sein. Das subsumiere ich auch unter Selbstkritik. Alles ist verbesserungsfähig, nichts ist perfekt. Dieses hohe Maß an Selbstkritik in Verbindung mit ausreichender, leider nicht anerziehbarer Intelligenz. **Gibt es noch etwas, das für Sie von Wichtigkeit ist, wonach ich nicht gefragt habe?** Nein. Auch die Frage, wie ich mit Mißerfolg umgehe, habe ich klar beantwortet. Mißerfolg ist für mich keine absolute Größe. Ich weiß, es ist alles subjektiv, vor allem ist meine Erfolgsdefinition eine ganz andere als eine rein materielle. Eines noch. Wenn man der Typ ist, der sein Lebenseinkommen maximieren will, sollte er bitte nicht Diplomat werden, denn die Befriedigung Diplomat zu sein, liegt in anderen Dingen als reich zu werden. **Ist es möglich, nur durch den Wunsch Gewinn zu maximieren, Erfolg zu haben, oder sollte man am Berufsbild an sich Spaß haben, als Grundvoraussetzung?** Zweiteres, als Grundvoraussetzung, davon bin ich fest überzeugt. Man macht nur das gut, was man gern macht. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung bin ich davon hundertprozentig überzeugt. **Ist der Umkehrschluß auch zulässig, wenn ich sage, die Gewinnmaximierung ist die erste Priorität?** Das geht von einem Menschenbild aus, welches ich nicht akzeptieren kann. Ich bin auch nicht der glücklichste Mensch, aber auch nicht unglücklich. Materieller Erfolg ist für mich nur eines von vielen Elementen. Ich glaube nicht an Funktionen, die von Gottes Gnaden vergeben werden, sondern daran, daß jeder Mensch sich seinen Platz schaffen kann bzw. muß. Zusammenfassend können sie einige Fähigkeiten als die wesentlichsten Parameter für Erfolg im diplomatischen Dienst anführen: Lernbereitschaft und Neugierde für das andere, das Fremde; Respekt und Toleranz gegenüber dem anders-Seienden und anders-Denkenden; die Fähigkeit ein vorschnelles Urteil zu unterdrücken; die Bereitschaft "the benefit of the doubt" einzuräumen; intellektuelle Ehrlichkeit; Bescheidenheit; Empathie; Vermeidung von Indiskretionen und Taktlosigkeiten.

✱ Leiner Gertrude

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Zweirad-Shop., 7100 Neusiedl/See, Obere Hauptstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1950. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Gertrude (1966). Hobbies: Motorradfahren, Reisen, Städteflüge im Winter.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Volksschule und der Hauptschule besuchte ich die Handelsschule. Weiters besuchte ich Kurse für Fremdsprachen, nämlich Italienisch und Spanisch. Mein Berufleben begann in einem Büro als Buchhalterin. Danach war ich kurze Zeit zu Hause. Anschließend arbeitete ich in einer Konditorei. Dann folgten sechs Jahre beim Konsum an der Hauptkassa. Im Jahre 1984 eröffnete ich in Neusiedl einen Zweiradshop.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Beim Zweiradshop sind vor allem das Service, das Zubehör und der Verkauf wichtig. Auch die Freundlichkeit ist ausschlaggebend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann angreifen, was ich will, alles wird etwas. Man muß nur mit Energie und Leidenschaft an die Sache herangehen und auch zu eventuellen Fehlern stehen. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Beruflich habe ich noch keine Niederlagen erlebt. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Shop zu übernehmen. Zuerst hatte ich nur Zubehör, und nach drei Jahren begann ich auch mit dem Verkauf. **Wie, glauben Sie, sehen Sie Freunde, Mitarbeiter und Familie?** Für meine Familie habe ich leider zu wenig Zeit. Auf meine Mitarbeiter wirke ich zeitweise etwas nervös, streng korrekt. Meine Freunde wissen, daß sie mich nicht ungerechtfertigt angreifen sollen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mir gelingt einfach alles, das ist mir wohl in die Wiege gelegt worden. Aber ich habe auch mit Null angefangen und mir alles selbst aufgebaut. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Meine Tätigkeit ist aus meinem Hobby heraus entstanden. **Spielt Ihre Familie eine Rolle?** Die Familie gibt mir den Rückhalt, den ich brauche. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach technischem Interesse, freundlichen Umgangsformen und vor allem sollten sie Verkaufstalente sein. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Motivation kommt aus dem Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das kann ich wirklich nicht sagen, ich bin ein Energiebündel. **Ihre persönliche Zielsetzung, was wollen Sie noch erreichen?** Ein neues Geschäftslokal mit einem größeren Schauraum, und vor allem möchte ich gesund bleiben. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Positive und menschliche Anerkennung von den Kunden und

meinen Freunden. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung wirkt vor allem sehr positiv und motivierend auf mich. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Freundliche Kundenbetreuung ist sehr wichtig. Man muß dem Kunden das Gefühl geben, daß er ehrlich behandelt und nicht übervorteilt wird.

✱ Leissinger Guido Mag.

● Steckbrief

Beruf: Handelswissenschafter, Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer Tätig bei: CATRO Personalsuche und Auswahl GesmbH, ein Unternehmen der Consulting Gruppe., 1080 Wien, Trautsong. 6. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Zeilinger. Kinder: Theresa (1982) und Simon (1990). Eltern: Dr. Otto und Bianca, geb. Magosso. Hobbies: Lesen, Sport, Schach spielen und Reisen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Da mein Vater Unternehmer war, wollte ich selbst in den Bereich Wirtschaft gehen. Nach dem Studium begann ich als Unternehmensberater bei einer Consulting AG zu arbeiten, und wechselte nach einem Jahr zur Personalberatung bei CATRO. Dort lernte ich jeden Bereich von der Pike auf. Seit 1990 habe ich die Funktion des Geschäftsführers inne.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich bin dann erfolgreich, wenn ich mich in meiner Umgebung wohl fühle und meine Tätigkeit gern verrichte. Erfolg bedeutet, eine vernünftige Balance zwischen Beruf und Privatleben zu finden. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Profunde theoretische und praktische Kenntnisse und intensive Beschäftigung mit der Materie. Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Kommunikationsfähigkeit. Verkaufsstärke und Menschlichkeit sind ebenfalls wichtig. **Was bedeutet für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich bei der Umsetzung von einem gesetzten Ziel scheitere. Ich betrachte Mißerfolge als Mittel zum Erfolg, als eine Möglichkeit, weiter zu lernen. Man muß Niederlagen positiv betrachten und eine Lehre daraus ziehen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst analysiere ich das Problem und versuche die Lage objektiv zu betrachten. Manchmal wird ein Problem ganz falsch präsentiert, was die Lösung schwierig macht. Findet man den Kern eines Problems, fällt die Lösung leicht. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Mein Team ist auf meinen Führungsstil abgestimmt. Ich suche mir Mitarbeiter aus, die mit Freiraum umgehen können und gern Verantwortung übernehmen. Alle Mitarbeiter werden systematisch geschult und sollten sich an die Grundregeln halten. Wir haben ein gutes Betriebsklima und meine Mitarbeiter wissen, daß ich jederzeit für sie da bin. **Welche Art der Anerkennung ist wichtig für Sie?** Zufriedene Kunden. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist für mich Rückhalt, sie gibt mir ein Gefühl der Zusammengehörigkeit. Sie ist das wichtigste in der ganzen Konstellation. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Beruflich meinen Status quo halten, und privat gesund und froh weiter leben. Ich möchte meinen Kindern helfen, sich gut zu entwickeln. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Spaß an der Arbeit und positivem Streß.

✱ Leissinger Otto Dr.

● Steckbrief

Beruf: Lektor. Funktion: Gschf. Tätig bei: CATRO Management Services GmbH., 1010 Wien, Schubertring 4/3. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1934. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Hobbies: Tennis, Kunst, Reisen.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1952 maturierte ich am Realgymnasium in Wien-Währing, anschließend begann ich mit dem Welthandelsstudium. 1957 schloß ich mein Studium mit dem Doktorat ab. Im gleichen Jahr trat ich in die Süd-Ost Treuhand ein, wobei ich wesentlich an Entwicklung und Aufbau des Unternehmens mitgewirkt habe. 1980 tat ich den Schritt in die Selbständigkeit - mit der Gründung der Firma CATRO. 1985 kaufte ich das Schweizer Unternehmen CONSALTING, weiters kaufte ich im Dezember 1991 ein ungarisches Unternehmen vom ungarischen Staat.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Damit ist etwas Positives verbunden, welches man im Privatleben und auch im Berufsleben sehen kann. Um den Weg zum Erfolg bestreiten zu können, sind wesentliche Faktoren notwendig, wie eine klare Zieldefinition, konsequentes Handeln, Beständigkeit und Fleiß, aber auch Kommunikationsvermögen und Überzeugungskraft. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die hat es gegeben. Wenn sie eingetreten sind, habe ich nie aufgegeben, im Gegenteil mit verstärktem Einsatz bin ich den Weg zum Ziel gegangen. Ich glaube, daß es verschiedene Ursachen gibt, um zu Kraft zu kommen. Persönlich betrachtet, war es immer wichtig, gute Arbeitsleistung zu bringen und somit Zufriedenheit zu erreichen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich glaube, daß sich diese Bereiche nicht klar trennen lassen. In meiner Familie ist der Übergang fließend, da sowohl meine Gattin als auch mein Sohn im Unternehmen mitarbeiten. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Ich habe mich nie um die Konkurrenz gekümmert. Für mich war und ist immer wichtig, daß die Unternehmensgruppe gut und gewissenhaft geführt wird, um Stammkunden zu gewinnen und diese halten zu können. **Gab es Vorbilder?** Herr Dr. Fetzer (seinerzeit bei der Süd-Ost Treuhand), welcher mich durch sein Kommunikationsvermögen sehr beeindruckt hat. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Eigentlich nicht. Solide Arbeit und Ehrlichkeit sowie korrektes Verhalten waren für mich selbstverständlich. **Wie werden Sie im beruflichen Umfeld gesehen?** Hof-

Copyrighted material

fentlich so, wie ich mich sehe, aber es gibt sicherlich auch Neider. Wie bereits erwähnt, habe ich mich nie um die berufliche Konkurrenz gekümmert, da meine Unternehmensgruppe Spitzenreiter in der Branche war und auch noch ist. Auch für den Nachwuchs habe ich immer versucht, Vorbild zu sein, was mir auch meist gelungen ist. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Aus meiner inneren Einstellung, das heißt, ich frage mich immer, ob ich etwas richtig oder falsch gemacht habe. Dies ist und war für mich wichtig. Auf Schmeicheleien anderer Personen habe ich nie Wert gelegt. **Welche Ziele haben Sie?** Daß es weiterhin so gut läuft wie bisher, obwohl ich mich Schritt für Schritt aus der Fülle von Aufgaben zurückziehe und dem Nachwuchs das Steuer übergeben möchte. **Ihr Ratschlag für Ihre Branche?** Ausgeprägtes Kommunikationsvermögen, Kreativität und Genauigkeit sollten selbstverständlich sein. Dementsprechendes Auftreten ist von großer Wichtigkeit, ebenso Überzeugungskraft.

✶ Leistner Robert

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Ristorante da Contessa GmbH., 1020 Wien, Kafkasteg 9. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1967, Wr. Neustadt. Mitgliedschaften: VKÖ.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolgreich bin dann, wenn ich etwas, das ich mir vorgenommen habe, in kürzerer Zeit bewältige als geplant war. **In welcher Situation entschieden Sie sich erfolgreich?** Ich traf eigentlich nur zwei negative Entscheidungen, und die betrafen mein Privatleben. Rückblickend kann ich sagen, daß der Großteil meiner beruflichen Entscheidungen die richtigen waren. Die besten Entscheidungen traf ich immer dann, wenn ich kündigte und ein anderes Betätigungsfeld suchte. In dieser Art waren alle meine Entscheidungen richtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine Planungen sind für mich weit im voraus überschaubar, und ich fühle mich sehr erfolgreich, da ich meine Ziele im Prinzip zehn Jahre schneller erreichte, als ich ursprünglich wollte. Das Geld, das ich in dieser Zeit verdient habe, beabsichtige ich für mich arbeiten zu lassen. **Ihr Erfolgsrezept?** Das ist ganz leicht zu erklären: Ich habe in der Zeit, in der ich mir zehn Jahre erspart habe, auch viel mehr gearbeitet. Ich war im Schnitt 14 bis 18 Stunden im Betrieb und habe mit diesem hohen Einsatz viel schneller das erreicht, was ich wollte. Ich bin vor drei Jahren hierhergekommen, wir verzeichneten innerhalb von acht Monaten eine Umsatzsteigerung von 37 Prozent und reduzierten den Einkauf um 42 Prozent, ich glaube das spricht für sich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es gibt viele Menschen, die gute und viele Ideen haben, diese aber nicht oder falsch umsetzen. Meine Besonderheit ist, Projekte bis zum Schluß mit aller Kraft durchzusetzen. Selbstverständlich sind auch meine internationale Erfahrung und die ausreichende Praxis ein Teil meines Erfolges. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Die Familien sind im Gastgewerbe immer ein großes Problem. Da muß man verschiedene Prioritäten setzen. Für mich war die Firma immer die Nummer eins, denn von der lebe ich genauso wie meine Familie. Aber in Zukunft werde ich mehr versuchen, diese beiden Faktoren zu koordinieren, wohl wissend, daß die Firma die Nummer eins bleiben muß. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Das Schöne und Positive ist, wenn sich ein Mitarbeiter freut, daß er aufgrund der guten Geschäftsentwicklung genug verdient. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig ist, daß der Mitarbeiter die Bedürfnisse des Betriebes erfüllen kann. Grundlegend ist ein gewisses Niveau, wie z.B. Fremdsprachenkenntnisse und daß er die Fertigkeiten, die man von ihm als gelernte Fachkraft erwartet, auch beherrscht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In der heutigen Zeit ist Motivation für die Mitarbeiter notwendig, sie erwarten sich von Motivation aber auch einen finanziellen Vorteil. Ich lasse meinen Mitarbeitern ihre eigenen Ideen und diskutiere diese gern mit ihnen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Zuerst analysiere ich vorsichtig, warum mir diese Anerkennung zuteil wurde, und wenn ich dann keinen Hintergedanken dabei finde, dann freue ich mich darüber. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Da geht es natürlich auch um die Größe der Niederlage. Ich sage mir immer: „Eine Niederlage kann jedem passieren". Ich versuche aus jeder Niederlage das Beste zu machen, um in kürzester Zeit wieder auf die Beine zu kommen. Ich halte mich da an einen Spruch: „Fehler können passieren, ein Trottel macht den Fehler immer wieder, ein intelligenter Mensch macht ihn nur einmal". **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft bzw. das Streben beziehe ich aus den positiven Zahlen, die unser Betrieb hervorbringt. **Ihr Lebensmotto?** Ich wollte immer soviel verdienen, daß ich mir meine Wünsche und Träume erfüllen kann und nicht unbedingt jeden Schilling zweimal umdrehen muß. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Wenn man rasch erfolgreich sein möchte, steht sehr viel Arbeit dahinter. Ich empfehle jedem, so schnell wie möglich ins Ausland zu gehen, um andere Standards und Mentalitäten kennenzulernen.

✶ Leitner Helmut Ing.

● Steckbrief

Beruf: Funk- und Fernmeldetechniker. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Teletechnik - Ing. Helmut Leitner OHG, Werk für Elektronik und Automation., 1180 Wien, Staudg. 38. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg, geb. Huimann. Kinder: Gabriele (1958) und Susanne (1962). Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Musik, Firma.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Mutter war Schneidermeisterin und von ihr erbte ich die handwerkliche Begabung. Nach der Mittelschule ging ich ins TGM, Abteilung für Funk- und Fernmeldetechnik und zwei Jahre nach dem Abschluß arbeitete ich in der Privatindustrie, unter anderem bei den Firmen Kapsch, Schrack und Siemens. Daraufhin ging ich zur Post, wo ich zehn Jahre die Telegrafenzeughauptwerkstatt leitete. Meine Aufgabe war, diese Werkstatt zu modernisieren, was ich mit Eifer und Freude realisierte. Ich war allerdings in meinem Denken der Zeit voraus und meine Vorschläge wurden von den Vorgesetzten nicht immer goutiert. Das war für mich Ansporn meine Ideen selbst zu verwirklichen, und 1961 machte ich mich selbständig. Ein Jahr übte ich diese Tätigkeit parallel mit meinem Beamtendienst aus, dann verabschiedete ich mich endgültig von der Post. **Was war Ihr Schwerpunkt?** Ich war der erste österreichische Erzeuger von Anrufbeantwortern, die ich aufgrund eigener Patente erzeugte. Die Investition war minimal - meine erste Betriebsstätte war in meiner Wohnung und die Ausgaben für die Ware betrugen 100.000 Schilling. Ich wollte mich nie übernehmen, und die Firma ist Schritt für Schritt gewachsen. Wir suchten immer Marktnischen, knüpften neue geschäftliche Kontakte und pflegten die alten. So arbeiteten wir für Siemens, IBM, für die Post, und für amerikanische Firmen. Wir bauten besondere Richtfunkeinrichtungen für die Post. Es war ein spektakuläres und einmaliges Geschäft, welches durch eine Verkettung von verschiedenen Umständen zustande gekommen war. Das war mit der Einführung von Stereophonie beim Rundfunk verbunden, was den erhöhten Bedarf an Leitungen verursachte. Niemand von den großen Firmen wollte es machen, so nahmen wir alles in unsere Hände und leisteten sensationelle Arbeit. Das brachte uns große Bekanntheit und wir bekamen Aufträge vom Bundesrechenzentrum, von IBM und von Nixdorf, wo wir eine computerisierte Telefonzentrale mitentwickelten.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Viel Arbeit, vor nichts zurückschrecken - das scheinbar Unmögliche möglich machen. Eine der wichtigsten Voraussetzungen ist Spaß an der Arbeit, sowie großes Interesse an der Tätigkeit und Veranlagung, diese Tätigkeit optimal auszuüben. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit mit den Lebensumständen, die man erreicht hat. Einklang mit sich selbst und Anerkennung der vollbrachten Leistungen. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Fehlen von wichtigen Beziehungen, die man so schnell wie möglich knüpfen muß, Werbeinvestitionen, die keine Wirkung mit sich bringen, und versprochene Unterstützung, die keine ist. Damit meine ich Enttäuschungen vom Handeln gewisser Institutionen und zuständiger Personen. Solche Enttäuschungen kosten sehr viel Substanz und auch Geld. Ich möchte Jungunternehmer warnen, Kredite und Zuschüsse, die sie in Anspruch nehmen können, zu überlegen, weil dies oft eine getarnte Falle sein kann. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie bedeutet für mich Rückhalt. Meine Frau, die früher Bürotätigkeiten ausübte, ist seit meiner Selbständigkeit bei mir und kümmert sich um Buchhaltung und Finanzen. Die Schwiegereltern halfen uns mit den Kindern und ermöglichten unseren überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz, weil wir manchmal bis 23 Uhr arbeiteten. Ich finde, daß es bei den Klein- und Mittelbetrieben die optimale Lösung ist, wenn beide Partner im Betrieb arbeiten. Voraussetzungen für erfolgreiche Zusammenarbeit sind Einigkeit und Vertrauen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Beispiel meines Elternhauses. Unsere Eltern lebten in schwierigen Verhältnissen, die man sich heute gar nicht vorstellen kann. Das war für mich sehr lehrreich und brachte mir Zähigkeit und Bescheidenheit. Meine Lebenseinstellung lautet: das zu beschaffen, was man sich leisten kann und sich damit zu begnügen.

✱ Leitner Peter Hans

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Card-Casino Movie., 1020 Wien, Nestroypl. 1. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1947. Hobbies: Chopper-Motorradfahren.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Manche Leute sehen den Erfolg im Geld verdienen, manche daß sie sich verwirklichen können. Es gibt Künstler die Erfolg haben aber dabei verhungern. Für mich ist Erfolg nichts anderes als daß ich mein Auslangen habe. Ich habe es vielleicht leicht in diesem Alter so zu sprechen. Logischerweise bin ich jetzt in meinem Alter so weit, daß ich den Erfolg für meinen Lebensabend kalkuliere. Ich bin nicht reich genug um mir billige Sachen leisten zu können. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Das ist ganz einfach: Ich bin nicht stur, ich bin willensstark. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu heiraten und das Kind zu planen. **Spielen Familie und Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Ich bin ein irrsinnig demokratischer Mensch, ich frage alle um ihre Meinung und mache dann was ich will. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe in meiner Karriere nie mit einem Gehalt begonnen. Ich habe immer gesagt: Schauen Sie sich mich einen Monat an und dann reden wir über das Gehalt. Ich war sieben Jahre der führende Möbelverkäufer Österreichs mit den höchsten Umsätzen die es je gegeben hat. **Wo liegen Ihre Pläne?** Ich drehe mein sehr geruhsames Leben komplett um. Ich werde 18 – 20 Stunden arbeiten, denn ich eröffne das drittgrößte Card-Casino Österreichs. Es könnte sogar sein, daß es das zweitgrößte wird. Ich habe mich in den letzten Jahren als Spieler so gescheit gemacht und ich glaube dem Spieler all das bieten zu können was auch ich mir von einem Kasino erwarte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Mein Leben ist eine Achterbahn, einmal rauf einmal runter. Ich

fühle mich wie eine Katze mit neun Leben. Man kann heutzutage sehr hoch oben sein, aber man kann auch sehr schnell wieder ganz unten sein. Und dann zeigt sich ob man Freunde hat. Sie werden es nicht glauben, aber man hat: Keine. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vom Start weg ist bei mir die Chemie wahnsinnig wichtig. Mir ist egal was ein Mensch bis dato gemacht hat, in welcher Branche er gearbeitet hat, wenn er ein nettes Äußeres mitbringt, sympathisch und arbeitswillig ist, hat er bei mir jede Chance. Er kann sich dann auch hocharbeiten bis zum Geschäftsführer. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen sind etwas was einem jeden passieren kann. Die Situation ist ja heute so: Sie können ein Supergeschäft haben, und in einem Jahr stehen sie vor dem Ruin. Wenn ich heute nicht mehr könnte, ich würde versuchen und mir auch zutrauen, im Verkauf zu arbeiten und würde sofort wieder eine führende Position anstreben. Es ist halt dann sehr schwierig, wenn man 15 Jahre lang sein eigener Chef war, sich dann wieder unterordnen zu müssen. Denn; Ich akzeptiere einen Chef solange, solange er mir nicht spüren läßt, daß er der Chef ist. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe eine sehr gute Lebensphilosophie: Ich stehe sehr früh auf, bin oft schon einige Stunden vor den Mitarbeitern in der Firma. Ich mache meine Wege, die zu erledigen sind, bevor die allgemeine Betriebsamkeit einsetzt. Aber ich lasse mir eines nicht nehmen, und das sollten so manche Selbständige auch überlegen und auch probieren: Zwischen 14:30 und 17:00 Uhr mache ich mein Schläfchen. Mit meinem Kater am Sofa, und das jeden Tag. Zweimal im Jahr verbringe ich einen Urlaub in Griechenland, ich kann aber nicht, so wie viele andere, über 25 Jahre ins selbe Hotel fahren, da brauche ich Abwechslung. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie gerne erreichen?** Das ist ganz schnell gesagt: Für mich ist der 1. Juni 2006 der letzte Tag. Dann wird entweder verkauft oder übergeben, dann beginnt der Ruhestand. In aller Ruhe. Das ist fix vorgeplant, denn dann macht auch meine Frau Schluß. Vielleicht, aber wirklich nur vielleicht kann es sein, während meines Ruhestandes, daß ich eine kleine Taverne in Griechenland betreibe. Es müßte eine Taverne sein, die mir höchstens 1-2 Stunden am Tag abnötigt. **Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild?** Vorbilder gabs für mich nicht, denn was andere machen sind immer Imitationen und das ist nicht meines. Ich habe immer meine eigenen Ideen gehabt, habe sie zum größten Teil auch verwirklicht, auch wenn meine Frau nicht immer begeistert war. Was ich in den letzten Jahren gemacht habe, war schon eher geruhsam, und ich habe nur versucht immer am neuesten Stand zu sein. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Sie sollten nicht den Fehler machen auf den Staat zu hören, der zur Zeit versucht, viele in die Selbständigkeit zu treiben. Man braucht zur Existenzgründung eine persönliche Festigkeit und eine gute Substanz und vor allem ein vernünftiges Alter um selbständig zu sein. Die G´schicht: Vom Zeitungsverkäufer zum Millionär, die gibt es nur mehr im Kino. Man muß bedenken, daß man viel Verantwortung übernehmen muß und es wird vom Start weg vollster Einsatz erwartet. Das könnte schon für viele Familien das Scheitern bedeuten, wenn ein Ehepartner die überwiegende Zeit mit dem Geschäft verbringt. Meine ehrliche Meinung: Wenn ich heute noch einmal jung wäre, würde ich es nicht mehr anstreben selbständig zu werden. Ich würde versuchen eine gut fundierte Beschäftigung in irgendeiner Branche zu bekommen und würde bis zur Pension, allerdings mit vollem Einsatz als unselbständig Erwerbstätiger meine Karriere machen.

✱ Leitner Ursula Ing.

Was man selbst gut findet, sollte man auch umsetzen!

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für technische Chemie. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Lössl & Leitner GmbH. - Verzinkerei, Glaushausbau, Gitterroste, Stiegenbau., 1210 Wien, Prager Str. 142. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Erwin. Kinder: Jennifer (1976), Martin (1980) und Lucia (1991). Eltern: Adele und Walter. Hobbies: Philosophie, Lesen, Reiten, Skifahren, Motorradfahren, Gesellschaftsleben, Kochen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einer Unternehmerfamilie. Unser Betrieb kann auf eine mehr als hundertjährige Geschichte zurückblicken. 1846 eröffnete Matthias Lössl einen Spenglerbetrieb in Wien-Floridsdorf (Jeneweingasse). Im Beethovenhaus, gleichzeitig dem Geburtshaus seines Enkelsohnes, war die Fensterbrettspenglerei und Häferlflickerei untergebracht. Durch großen Fleiß und Einsatz gelang es ihm, sich in kurzer Zeit einen Namen zu schaffen. Mein Großvater Martin Lössl, ebenfalls ein gelernter Spengler, arbeitete tatkräftig im Betrieb mit. In den Wiederaufbaujahren nach dem Krieg, erkannte er den steigenden Bedarf an verzinkten Gütern. So entstand 1946 die Feuerverzinkerei auf dem Standort Prager Straße 142. Das Geschäft entwickelte sich prächtig und die Verzinkungsanlagen wurden ständig den wachsenden Anforderungen angepaßt. Damals wie heute ist die Firma Lössl die einzige Feuerverzinkerei im Stadtbereich Wien. 1953 trat mein Vater Ing. Walter Lössl, gelernter Spengler und Absolvent des TGM Wien, in den väterlichen Betrieb ein. Er übernahm das Unternehmen im Jahre 1969, modernisierte grundlegend die Feuerverzinkerei und erweiterte den Produktionsbereich. Die Firma Martin Lössl wurde zum Generalvertreter eines schwedischen Erzeugers von schweißgepreßten Gitterrosten. Ich war die älteste von drei Töchtern und prädestiniert, einen Mann im Betrieb zu ersetzen. Darauf war auch meine Ausbildung ausgerichtet. Nach dem Abschluß dieser wanderte ich mit meinem Mann nach Johannesburg aus. Aus dieser Zeit sind meine Weltoffenheit und meine Sprachkenntnisse zurückzuführen. 1975 kam ich zum elterlichen Betrieb zurück, wo ich alles von

Copyrighted material

der Pike auf lernte. Ich fuhr unter anderem LKW´s, tätigte Kundenbesuche, wo ich sehr viele interessante Gespräche führte und sehr viel lernte. Ich greife oft auf die Ratschläge, die ich damals bekam, in Dankbarkeit zurück. In der Praxis mußte ich viele kaufmännische Kenntnisse nachholen, die ich bei der Ausbildung nicht bekommen habe. 1977 übernahm ich technische und kaufmännische Funktionen im Betrieb. In weiterer Folge wurde die Firma Martin Lössl in die heutige Lössl & Leitern GmbH umgewandelt. Der Stahlbau wurde ausgebaut, spezialisiert auf die Erzeugung von Treppen. 1989 übernahm ich die Geschäftsführung der Firma, bei welcher mich meine beiden Schwestern unterstützen. Ich wollte bewußt eine erfolgreiche Karriere aufbauen, was aber nicht auf Kosten meines Privatlebens passieren sollte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Empfinden, sich den Anforderungen gewachsen zu fühlen, Geschäftsfälle positiv abzuwickeln und ein Team aufzubauen, das zum Erfolg des Unternehmens beiträgt. Erfolg bedeutet Veränderung. **Ihre Ziele?** Vor zehn Jahren waren es Ausbau und Vergrößerung des Betriebes, in der jetzigen Phase ist es das gesunde Bestehenbleiben. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich würde meinen, teamorientiert, die Mitarbeiter meinen wahrscheinlich, daß ich den Betrieb matriarchalisch führe. Ich motiviere sie, ihre Ideen einzubringen, und bemühe mich, diese dann umzusetzen. Die wichtigsten Entscheidungen aber werden auf der Führungsebene getroffen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine äußerst wichtige. Ich habe mir bewußt den Weg der Familie mit Kindern ausgesucht, obwohl dies bei meiner beruflichen Tätigkeit mehr als eine Doppelbelastung ist. Mein Mann ist Generalmanager eines amerikanischen Konzerns, wo eine starke Präsenz der Ehefrau verlangt wird. In meinem Fall ist es sehr spektakulär, aber nicht einfach, weil ich den Betrieb führen muß. Trotzdem ging ich mit meinem Mann drei Jahre (1993-96) nach Amerika, wohin er versetzt wurde, und versuchte von dort aus die Firma zu lenken, was natürlich nicht einfach war. Jetzt ist er in Holland, und zu meinen Aufgaben gehört, dieses Doppelleben für uns so gut wie möglich zu managen. **Ihr Leitsatz?** Ich bin ein absolut positiv denkender Mensch, deswegen: „Alles Gute, an das ich glaube, umsetzen!".

✱ Lenhardt Christian Mag.

● Steckbrief

Beruf: Volkswirt, PR-Berater. Funktion: Senior Consulter, Gschf. Osteuropa Tätig bei: Publico, Public Relations & Lobbying., 1030 Wien, Neulingg. 37. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Dr. Sylvia Elisabeth. Kinder: Georg (1986), Christiana (1987), Katharina (1989) und Johanna (1992). Eltern: Helmut Lenhardt und Dorothea Manndorff. Hobbies: Lesen, Computer, Tauchen.

● Karriere

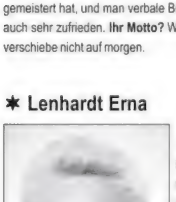
Wie war Ihr Werdegang? Nach der Absolvierung des Wehrdienstes hat mir mein Vater ermöglicht, mich ein Jahr lang sozusagen frei zu bewegen. Ich jobbte herum, schaute mich um und traf dann die Entscheidung, Volkswirtschaft zu studieren. Ab 1975 war ich freier Mitarbeiter bei den Salzburger Nachrichten. Beim Vorstellungsgespräch, wo ich meinen Wunsch äußerte, Journalist zu werden, hat der Ressortleiter, mit dem ich das Gespräch führte, versucht, mich von diesem Beruf abzubringen. Er malte diesen Beruf absichtlich mit den dunkelsten Farben, sagte unter anderem, daß bei den Journalisten die Lebensdauer gefährdet sei, daß in der Branche eine der höchsten Scheidungsquoten sei und stellte mir dann die Frage, ob ich es trotzdem probieren möchte, was ich in der Tat wollte. 1976 war ich schon Redakteur beim ÖVP Presse-Dienst. Es war eine spannende Tätigkeit, ich habe dort sowohl politisch, als auch journalistisch viel gelernt. Die Kombination von wirtschaftspolitischen und journalistischen Aspekten war und bleibt für mich sehr interessant. Das kann man zum Teil durch die Prägung erklären - von meinem Vater, der im medialen Bereich sehr intensiv tätig war und unter anderem SAT II aufbaute, habe ich die Affinität zum Journalismus, von meinem Stiefvater Ferdinand Manndorff - den Bezug zur Wirtschaft. Politik hat mich auch sehr interessiert und durch speziell durch meine Arbeit befand ich mich oft im Zentrum der Macht. Wesentlicher Abschnitt meines Lebens war die Tätigkeit als Pressereferent des Rathausclubs der ÖVP und als Pressesprecher von Dr. Erhard Busek. Das war für mich der Einstieg in die PR-Tätigkeit. 1980-90 arbeitete ich bei der Industriellen-Vereinigung. Sieben Jahre beschäftigte ich mich mit Journalismus und Public Relations, die letzten drei Jahre war ich Geschäftsführer der „Jungen Industriellen" und wirkte beim Generalsekretariat mit. Dann wurde mir das Angebot unterbreitet, zur Wirschaftsredaktion des Kuriers zu kommen, und ich nahm dieses Angebot wahr. Ich beschäftige mich mit den wirtschaftspolitischen Themen, schrieb Unternehmens- und Finanzberichterstattungen, setzte mich mit den diversen Aspekten der Börsentätigkeit auseinander. Im Sommer 1993 folgte das verlockende Angebot der Firma Publico und ich kam in die österreichische Geschäftsführung. Seit 1997 beschäftige ich mich schwerpunktmässig mit Osteuropa. Meine Kenntnisse im Bereich der Wirtschaft und meine Erfahrung im Journalismus kommen mir bei jeder Tätigkeit, die ich ausübte, sehr zugute. Ein Teil meiner Zeit widme ich der Politik und bin seit 1996 Gemeinderat in Baden.
Sonstige Tätigkeiten? Gemeinderat der Stadt Baden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Privat bedeutet es eine intakte Ehe, obwohl mir beim Einstieg in den Journalismus anderes prophezeit wurde. Ich habe das Glück, eine verständnisvolle und tolerante Frau zu haben, die mein unruhiges und unregelmäßiges Leben mit mir teilt, und meine vier Kinder entwickeln sich positiv. Es wird der gemeinsame Er-

folg der Ehepartner sein, wenn die Kinder ihren eigenen Weg bewußt und zielstrebig gehen werden. Der berufliche Erfolg besteht für mich aus zwei Teilen. Es gibt tägliche Erfolgserlebnisse, die man schwer erkämpft und die auch schnell wieder weg sind. Wenn ich zum Beispiel sehe, wie in einem Gemüsegeschäft Erdäpfel in die Zeitung verpackt werden, in der ein von mir mit Hingabe geschriebener Artikel steht, dann wird mir bewußt, wie dieser kurzfristige Erfolg vergänglich ist. Der langfristige Erfolg bedeutet für mich, daß ich in der Branche etabliert bin. Ich hatte bis jetzt immer das Privileg, mich nirgends bewerben zu müssen, sondern mußte nur überlegen, ob ich das Angebot annehme oder nicht. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man steckt sich ein Generalziel, das in Einzelziele unterteilt ist, man schaut jeden Tag in den Spiegel und fragt sich, ob man ein Stück weiter gekommen ist. Sowohl beruflich, als auch privat muß man an der Realisierung der Ziele arbeiten. Prioritäten ergeben sich jeden Tag. Ich habe mir nie zum Ziel gesetzt, in einem bestimmten Zeitraum eine bestimmte Position zu erreichen, für mich ist es wichtig, eine Beschäftigung zu haben, die mich ausfüllt. **Wie gehen Sie mit Mißerfolg um?** Es schmerzt, aber es gibt die Chance für eine Korrektur - habe ich tatsächlich nach meinen Vorstellungen alles richtig gemacht oder nicht. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die Anerkennung von Leuten, denen ich das Vertrauen der Freundschaft geschenkt habe. Wenn sie mich ab und zu loben, ist es für mich wichtig und motivierend. Wenn man gemeinsam mit dem Kunden etwas gemeistert hat, und man verbale Bestätigung dafür bekommt, ist man auch sehr zufrieden. **Ihr Motto?** Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen.

✱ Lenhardt Erna



● Steckbrief

Beruf: Köchin, Gastronomin. Funktion: Pächterin Tätig bei: Erna´s Gartenland - Schutzhaus Heustadlwasser., 1020 Wien, Stemmerallee 80. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1949, St. Blasen. Kinder: Annette (1981). Hobbies: Gasthaus, Handarbeiten, Basteln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Kochlehre war ich sieben Jahre im Ausland (Schweiz, Deutschland, Frankreich und England) als Aupair und Hotelreceptionistin tätig und anschließend als Allrounderin bei Commerz-Reisen in Wien beschäftigt. 1976 lernte ich meinen Mann kennen, mit dem ich die Firma Lenhardt Fenster & Türen aufbaute und dort 20 Jahre tätig war. 1996 ließ ich mich scheiden und stieg mit dem Lokal „Abendland" am Spittelberg wieder in die Gastronomie ein. 1997 habe ich das Schutzhaus am Heustadlwasser übernommen, seit März 1998 arbeite ich dort in der Küche, und im September 1998 habe ich das Lokal am Spittelberg aufgegeben. Ich mußte mich zwischen den beiden Lokalen entscheiden, da das Geschäft stark an meiner Person hängt. Das „Abendland" war als Künstlertreff ein reines Nachtgeschäft, hier allerdings kann ich meine Ideen in größerem Rahmen umsetzen. Ich setze auf gute Hausmannskost und den Gartenbetrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich die mir gesteckten Ziele erreiche, wobei Erfolg nichts mit Geld zu tun hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, Erfolg habe ich durch meine persönliche Art. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei meiner Scheidung - dadurch konnte ich mich entwickeln und entfalten. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Meine Gäste meinen: „Jetzt haben wir eine verrückte Wirtin, die wir nicht mehr hergeben." **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Was ich mache, mache ich gerne. Ich bin ein positiver Mensch, habe eine besondere Ausstrahlung und wirke auf Menschen positiv. Als 100 prozentiger Kommunikationsmensch gehe ich auf Menschen zu, und es ist sehr wichtig persönlich im Betrieb anwesend zu sein. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich koche gut und die Grundvoraussetzung ist die Freude an der Tätigkeit. Ich bin nicht gierig und nicht neidig, Geld steht nicht im Vordergrund. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Seit meinem 15. Lebensjahr wollte ich in der Gastronomie selbständig sein, das war immer mein Wunschtraum, der durch meinen Mann unterbrochen wurde. Aber auch in der Fensterbranche war ich immer ein Kontaktmensch und ständig unterwegs. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Familie hat ebenso wie meine Mitarbeiter Anteil am Erfolg. Sowohl meine Mitarbeiter als auch mein Kind unterstützen mich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein, und wie motivieren Sie diese?** Die Mitarbeiter kamen zu mir. Ich habe ein tolles Team um mich, das ich nach dem ersten Eindruck ausgewählt habe. Ich verhalte mich als deren Chefin besonders menschlich und sehe mich ebenfalls als Mitarbeiterin im Betrieb. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen gibt es für mich nicht. Wenn man aus einem Mißerfolg lernt, ist das auch ein Erfolg. Vielleicht ist man traurig, daß es nicht so gut funktioniert, aber deswegen schmeiße ich nicht gleich alles hin. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem ganzen Umfeld, den Menschen um mich herum. **Ihre Ziele?** Ich will heuer noch berühmt werden und werde das auch erreichen. Dazu setze ich alle Hebel in Bewegung und nehme alle möglichen und unmöglichen Ideen in Angriff. Auch meine guten Freunde helfen mir dabei, Menschen die auf derselben Ebene sind wie ich, die positiv denken und nicht neidig sind. Eine meiner Ideen sind meine Spezialität, die Meternudeln, eine Erfindung von Frau Dr. Tree, die ich ständig frisch von Frau Botan geliefert bekomme. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch den freundlichen Umgang; die Gäste freuen sich, wenn sich mich sehen. Außerdem bin ich schon im Fernsehen beim Sender Wien 1 aufgetreten, auch im Radio, im Kurier, in der Wiener Zeitung, der Kärntner Tageszeitung, etc. konnte man schon von mir hören bzw. lesen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe, und ich lebe gerne. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater, der auch gerne gelebt und positiv gedacht hat. **Anmer-**

kung zum Erfolg? Erfolg ist, auf sich und seinen Körper zu hören und aus dem Bauch heraus zu handeln. Wenn man Sachen macht, von denen man überzeugt ist, wird man auch Erfolg haben. Durch äußere Meinungen sollte man sich nicht beirren lassen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ratschläge kann man natürlich einholen, letztlich sollte man aber die Entscheidungen selbst nach seinem Gefühl treffen.

✱ Lenzbauer Christoph

Die Bereitschaft zu Entbehrungen, Lernbereitschaft und fachliche Weiterbildung.

● Steckbrief

Funktion: Marketingleiter. Tätig bei: Basler Versicherungs AG., 1203 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1968, Wien. Mitgliedschaften: MCV, CV. Hobbies: Laufen, Aktien.

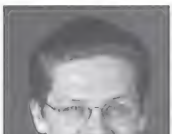
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Laufe der 7. Klasse Gymnasium ging ich, im Rahmen eines Austauschprogrammes von AFS, ein Jahr nach Australien, besuchte dort die Schule und legte die Matura ab. Da diese in Österreich nicht anerkannt wird, mußte ich sie hier wiederholen. Es stellte sich die Frage, was tun, und so absolvierte ich zunächst das Bundesheer als einjährig Freiwilliger. Ich arbeitete nebenbei in einer kleinen Werbeagentur bzw. als Außendienstmitarbeiter bei der Allianz Versicherung, merkte sehr bald, daß mich der Bereich Weiterbildung interessierte, und begann damals über Kontakte in der Politischen Akademie selbst Seminar zu halten, was ich bis heute mit großem Spaß mache. Allerdings in Form von Spezialseminaren - wie vor zwei Jahren für das Wirtschaftsministerium in Kiew vor obersten Sowjetleuten. Neben der Tätigkeit bei der Versicherung absolvierte ich unterschiedlichste Seminare und bewarb mich um die freigewordene Stelle eines Ausbildungsleiters, die ich nach positiv abgelegter Prüfung bekam. Ich erstellte ein neues Programm für Außendienstmitarbeiter, weil ich aus eigener Erfahrung wußte, wie schwierig es war, mit dem alten Verkaufssystem erfolgreich zu sein.
Diese zwei Jahre waren für mich sehr lehrreich, bezüglich Charaktere der Menschen, welche Fehler man selbst begehen kann, daß es nicht so wichtig ist, Inhalte zu transportieren. Erst den Leuten ein Gefühl für das Was und Warum, dann die Inhalte. Mit 23 Jahren bekam ich das Angebot Ausbildungschef für ganz Österreich bei der Basler Versicherung zu werden. Diese Tätigkeit übte ich ein dreiviertel Jahr aus.
Durch Umstrukturierung bekam ich das Produktmanagement für einen Teilbereich der Versicherung dazu, ab 1997 war ich in der Funktionsorganisation für das gesamte Marketing in Österreich verantwortlich und in der Projektorganisation Projektleiter für Produktentwicklung und -weiterentwicklung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man am Abend mit dem Gefühl nach Hause geht, daß die Mitarbeiter oder die Menschen in meinem Leben stolz auf mich sind. **Was macht Ihren Erfolg aus?** In meiner Jugend war mir schon klar, daß ich eine leitende Position haben wollte. Ich hatte eine ganz klar definierte Zielsetzung - was will ich machen, wohin will ich gehen? Zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Leute treffen. Intuitiv spüren, was für mich richtig ist, mit zu großer Detailplanung wird es fast schon wieder zu rational, und man vergibt sich die Chance auf Gefühlsentscheidungen. Eine große Portion an Selbstbewußtsein gehört sicher dazu. Damit kann man bei Schwierigkeiten zu sich stehen - verzweifelt nicht sofort. Wichtig ist, die Fähigkeiten meiner Mitarbeiter zu erkennen, sie zu motivieren und ihr Selbstvertrauen zu steigern. Die Bereitschaft zu Entbehrungen, wie geregelte Freizeit und Zeit für Kommunikation. Lernbereitschaft und fachliche Weiterbildung sind wesentlich. **Wieweit spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Eine sehr wesentliche. Sie sind für mich die Reflexion von dem, was wir umsetzen. Teamarbeit und keine streng hierarchische Führung. Ich verlange manchmal zuviel von ihnen, da ich oft in Gefahr gerate, mich selbst mit anderen zu messen. Sie müssen über die Grenzen ihrer eigenen Fähigkeiten gehen, außerdem sind Ehrlichkeit, konsequentes Arbeiten und Verantwortungsgefühl wichtig. **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie ist ein Faktor, der in der Entwicklung jedes Menschen eine Rolle spielt, die Basis. Für meinen Erfolg wurden mir von anderen Menschen die Weichen gestellt. **Ihr Lebensmotto?** Du mußt es tun, denn darüber nachdenken tun viele. **Ihr Erfolgsrezept?** Erkenne, wer du bist und was du willst. Realistischen Zeitraum für die Erreichung des Ziels zu setzen, Offenheit. Mut, neue Wege zu gehen und nie das Ziel aus den Augen zu verlieren. **Wo schöpfen Sie Kraft?** Es ist wichtig, sich selbst gewisse Freiräume zu schaffen, das zu tun, was Freude macht, und dabei zu versuchen, nicht über die Firma nachzudenken. Familie ist dafür auch eine sehr gute Möglichkeit. Sie ist der Rückhalt.

✱ Lenzinger Thomas Mag. CEFA



● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Gründer, Gesellschafter. Tätig bei: APIN Invest Holding GmbH., 1040 Wien, Hoyosg. 5. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Elisabeth. Kinder: Lukas (1989) und Marcus (1992). Eltern: Erika und Lambert. Hobbies: Familie, Tennis, Fußball, Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Während meines Studi-

ums an der Wirtschaftsuniversität kristallisierten sich zwei Interessengebiete heraus - einerseits Konfliktmanagement, psychologische Phänomene in der Wirtschaft, zwischenmenschliche Beziehungen und gruppendynamische Therapie, andererseits alles, was mit Börse und Investment zu tun hat. Das erste befriedigte ich damit, daß ich eine Psychiaterin heiratete, die sich in diesem Bereich gut auskennt, das zweite Interessengebiet war durch meine negative Erfahrung bei einer Bank gedeckt. 1993 machte ich mich selbständig und versuchte diese zwei Interessen zu vereinigen. Der Anstoß war meine Begegnung mit Kets de Fries, der während eines Kongresses in Wien weilte. Er war Rektor der Fontainbleu Schule, Psychologe und Betriebswirt, der eine Studie über die zehn erfolgreichsten Manager betrieb und feststellte, daß trotz aller Unterschiede in acht von zehn Fällen Gemeinsamkeiten auftraten, und zwar der Autoritätskonflikt - meist zwischen Sohn und Vater - als Triebfeder für Erfolg.

● Zum Erfolg

Was sind die Voraussetzungen für Erfolg? Soziale bzw. emotionale Kompetenz, Kontinuität, mit welcher man gesetzte Ziele verfolgt, und Partnerschaft mit anderen Firmen. Ich vertrete einen sogenannten „sozialen Kapitalismus", der wohl geldorientiert ist, aber auch Wert auf soziale Kompetenzen legt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in Österreich etwas Neues initiierte. Mein Anliegen ist, den österreichischen Unternehmern zu helfen, sich von fremdem Kapital zu befreien. Als Alternative bieten wir Beteiligungsfonds an. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Mischung aus Anerkennung für erbrachte Leistung, psychischer Gesundheit und zufriedenstellendem Handel. **Ihre Ziele?** Die Eigenkapitalkultur in Österreich zu etablieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich hinterfrage, wie es dazu kommen konnte, und betrachte den Mißerfolg als Lehre für die Zukunft. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich vertrete die Meinung, daß jeder Mitarbeiter in seinem Bereich eine führende Rolle spielen muß, daß man Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens partizipieren lassen muß. Heute ist ein Unternehmen nur überlebensfähig, wenn das Teamwork funktioniert. **Was bedeutet für Sie Familie?** Sie ist für mich Rückhalt. Ich bin überzeugt, daß beruflicher Erfolg durch harmonisches Familienleben gefördert wird. **Ihre Lebenseinstellung?** Ich versuche, meine Interessen wahrzunehmen und Partner zu finden, die diese Interessen teilen und mit mir kooperieren, sodaß beide Seiten davon profitieren können.

✱ Lerner Peter Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Jurist, Schriftsetzer Funktion: Geschf.Ges. Tätig bei: Theyer & Hardtmuth., 1010 Wien, Kärntnerstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr.jur. Gerda. Kinder: Dr. Christina (1970) und Mag.Gabriela (1972). Eltern: KommR. Heinrich und Hertha. Mitgliedschaften: Vorsitzender und Ausschußmitglied des Wr. Landesgremiums des Papiereinzelhandels, Beisitzer beim

Arbeitsgericht Wien, Kuratoriumsmitglied des Fonds der Wr. Kaufmannschaft, Ernennung zum fachmännischen Laienrichter aus dem Handelsstand beim OLG Wien, Kommerzialrat, Kammerrat, Mitglied der Vollversammlung der Wiener Handelskammer und Obmann-Stellvertreter der Sektion Handel der Kammer Wien, Beisitzer im Berufungssenat der Finanzlandesdirektion Wien, Kuratoriumsmitglied des WIFI Wien, Delegierter der Bundessektion Handel bei Eurocommerce Brüssel. Hobbies: Ich möchte, wenn ich mich aus dem operativen Teil zurückziehe, Geschichte studieren, um mit meiner Frau viele Kunstreisen zu unternehmen und unser gemeinsames Hobby, Geschichte, noch zu intensivieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1960 maturierte ich am Realgymnasium „Lyceum Alpinum" in Zuoz in der Schweiz. 1960 machte ich das „Deutsche Auslandsabitur" (wegen österr. Nostrifizierung) im Lyceum Alpinum. 1960 erfolgte der Eintritt in die väterliche Firma und zwar in die Huber & Lerner Buch- und Kunstdruckerei, 1150 Wien. Ich machte die komplette Schriftsetzerlehre mit Gesellenprüfung (inkl. Gautschen) und die Maschinsetzerausbildung. Parallel dazu inskribierte ich 1960 an der juridischen Fakultät in Wien. 1966 erfolgte die Promotion zum Dr.juris. Nach Erreichen der Stellung eines stellvertretenden technischen Leiters in der Druckerei Huber & Lerner trat ich im Jahre 1967 als Verkäufer in die Firma Huber & Lerner am Kohlmarkt ein. 1969 erfolgte die Eheschließung mit Dr. Gerda, 1969 trat ich in die Firma Theyer & Hardtmuth, 1010 Wien, Kärntnerstraße, ein. 1973 erfolgte die Bestellung zum Prokuristen, 1974 wurde ich Ausschußmitglied des Wr. Landesgremiums des Papiereinzelhandels und Beisitzer beim Arbeitsgericht. 1980 wurde ich Geschäftsführer der Firmen Huber & Lerner und Theyer & Hardtmuth. Die Funktion des Vorstehers des Wiener Landesgremiums des Papiereinzelhandels übernahm ich 1981. 1988 wurde ich Mitglied der Vollversammlung der Wiener Handelskammer. 1990 wurde ich zum Obmann-Stellvertreter der Sektion Handel der Kammer Wien gewählt. Weiters wurde ich Kuratoriumsmitglied des WIFI in Wien. 1993 war ich Delegierter der Bundessektion Handel bei Europacommerce in Brüssel.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß man in seinem Handeln einen Sinn sieht und somit persönlich zufrieden ist. Der Begriff Erfolg hängt sehr eng mit der Familiengeschichte zusammen; mein Vater legte großen Wert auf eine qualifizierte, hochwertige Ausbildung. Die Ausbildung, die ich genießen konnte, war auch hervorragend und praxisnah. **Gab es Niederlagen?** Nein, kleinere Rückschläge gab es; wichtig für mich ist,

daraus zu lernen. Auch Emotionen gibt es dabei, jedoch zählt für mich die sachliche Aufarbeitung der Ursachen. **Von wo kommt die Kraft?** Mein Großvater und auch mein Vater lehrten mich, daß ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs die menschlich soziale Führung ist. Bedingt durch meine umfangreiche Ausbildung und durch ein positives Familienleben gelingt es mir, die Kraft für den Alltag zu haben. **Wie sehen Sie die Bereiche „Familienleben/beruflicher Alltag"?** Einerseits sollte man Beruf und Privatleben trennen. Jedoch tut es gut, mit intelligenten Menschen objektiv die verschiedenen Probleme des Alltags besprechen zu können. Familiären Rückhalt und Hilfestellung zu bekommen, ist sehr wertvoll. Ein positives Familienleben hat seine Auswirkung auf den beruflichen Alltag und auch umgekehrt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele erreicht habe. Wichtig dabei ist, die Ziele so zu definieren, daß sie eine Herausforderung darstellen und daß man als Unternehmer das unternehmerische Risiko immer im Griff haben sollte. **Wie sehen Sie die Marktsituation?** Wir haben eine starke Marktposition erreicht, vor allem bei Schreibgeräten. Wir wurden gezwungen, auf Marktsituationen schnell zu reagieren, dies hat uns einen Vorteil gebracht. Auch im Druckereibereich sind wir zu den Wurzeln dieses Gewerbes zurückgekehrt. Wir drucken unter anderem für die Bundespräsidentschaftskanzlei und das Bundeskanzleramt, und gelten als die Spezialisten für hochwertige Drucksorten. Wir werden auch von den Mitbewerbern sehr kritisch gesehen, manchmal auch mit Neid. Ein französischer Geschäftsfreund hat einmal zu mir gesagt: Auch Neid will verdient sein. **Wie kommt man zu Stammkunden?** Wichtig ist dabei die individuelle, fachlich fundierte Betreuung. Für unser Unternehmen ist nicht die „schnelle Kasse" wichtig, sondern auf lange Sicht eine positive Beziehung zu den Kunden aufzubauen. Überhaupt sehe ich in der Pflege der menschlichen Beziehungen heutzutage einen großen Stellenwert für uns alle. **Was hat den Erfolg Ihres Unternehmens ausgemacht?** In erster Linie meine Familie und meine Mitarbeiter, welche mir den Rücken freihalten, wenn ich einmal auf Urlaub gehe. Meine Mitarbeiter sind nicht nur jahrelang im Unternehmen, sondern haben eine hochwertige, fachlich qualifizierte Ausbildung, und es tut gut zu wissen, daß man sich auf sie verlassen kann, ich bin sehr stolz darauf. In zweiter Linie unser Produktsortiment. **Ihr Motto?** Die menschliche, soziale Komponente ist neben der qualifizierten Ausbildung die Basis für den Erfolg!

✱ Lethner Josef

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Arcana., 1147 Wien, Zimbag. 5. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1947. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Martin. Hobbies: Sport, Theater, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1963-1967 war ich bei der Niederösterreichischen Gebietskrankenkasse in St. Pölten und Lilienfeld beschäftigt. Nach meinem freiwilligen Austritt begann ich bei der Firma Bayer. Von 1984-1991 arbeitete ich bei der Firma Lundbeck, wechselte dann aber zur Firma Merck und bin dort seit 1996 Leiter des Generika-Bereiches mit eigener Firmengründung unter Arcana.

ARCANA

Ein Unternehmen der MERCK Gruppe

Herstellung und Vertrieb hochwertiger Generika

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist aus meiner Sicht, sich mittel- und langfristige Ziele zu stecken und diese auch zu erreichen. **Sehen Sie Freunde erfolgreich?** Ich wohne in einem kleinen Ort, wo diese Dinge weit mehr präsent sind als in der Anonymität der Großstadt. Da gibt es für mich positives, aber auch negatives Feedback, Neid gibt es überall, so auch in meinem Umfeld. Viele meiner ehemaligen Schulkollegen sind aber in Positionen, die mit meiner vergleichbar sind, und da bekomme ich auch ein positives Feedback. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe sehr hohe Eigenmotivation, aber eine noch ausgeprägtere Eigenschaft: die der Gruppenmotivation. Nachdem man hier immer in einer Gruppe mit Außendienstmitarbeitern arbeitet, ist dies von großer Bedeutung für Erfolg. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Es war für mich im Jahr 1976 nicht abzusehen, daß ich einmal als Geschäftsführer eines Pharmaunternehmens hier sitzen werde. Für mich war der Schritt ganz klar, denn meine Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens NÖGKK waren eingeschränkt. Das war für mich ausschlaggebend, die nächsten Karriereschritte in der Privatwirtschaft zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ich würde es als Erfolg bezeichnen, wenn man sich Ziele steckt, geschützte Bereiche verläßt, um in die Privatwirtschaft zu gehen, dort in Form eines Außendienstmitarbeiters beginnt und dann die gesteckten Ziele erreicht. **Spielen Familie/Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle, wenn ja, welche?** Ich persönlich glaube, daß die Familie am Erfolg großen Anteil hat. Hier ist es das Verständnis für die Abwesenheit durch Auslandsaufenthalte und dann das Gefühl der Sicherheit, die mir die Familie gibt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Gute Mitarbeiter sind sehr wichtig. Gerade in einem Bereich wie in der Pharma-Industrie, wo die Erfolge sehr spät und dann auch nur in der Gruppe meßbar sind. Es gibt ja keinen Direktverkauf, wir beraten den Arzt und der Arzt verschreibt dann unsere Produkte. Da ist die Auswahl der richtigen Mitarbeiter sehr wichtig. Der Mitarbeiter hat sehr große Freiräume, daher ist die Motivation wichtig. Ein wesentlicher Punkt ist die Ehrlichkeit. Ich verlange kontinuierliches und beständiges Arbeiten mit Ehrlichkeit und Ausdauer. Dies sind die Hauptkriterien bei der Auswahl der Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie die Mitarbeiter?** In der heutigen Zeit ist es nicht immer das Geld, das im Vordergrund steht. Wir erleben es gerade hier im eigenen Unternehmen, daß Geschäftsbereiche abgegeben, und wenig neue gegründet wurden. Daher ist für die Mitarbeiter die Sicherheit des Arbeitsplatzes sehr wichtig. Ich bin für finanzielle Motiva-

Copyrighted material

tion, aber die Sicherheit des Arbeitsplatzes und das fast familiäre Umfeld gehen vor. Wir arbeiten mit einer Gruppenprämie, wir heben dabei nicht den einzelnen Mitarbeiter hervor. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Positive Anerkennung innerhalb des Unternehmens ist für unser Team sehr wichtig, da wir eine Tochtergesellschaft eines Multikonzerns sind. Wir werden sehr stark mit anderen Ländern verglichen. Da gibt es klare Punkte, in denen wir meßbar sind. Diese Anerkennung von außen gibt es, sie ist wichtig und baut auf. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere ein Rolle und was verstehen Sie darunter?** Niederlagen wird es immer geben, man muß auch immer damit rechnen. Wenn man im familiären Umfeld einen entsprechenden Ausgleich hat, fallen Niederlagen nicht so sehr ins Gewicht. Auch in meiner Karriere waren entscheidende Schritte dabei, die von vornherein nicht so klar waren, ich hatte aber nie Angst davor. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Da gibt es zwei Punkte für mich. Die Arbeit selbst. Solange sie erfolgreich ist, gibt sie mir auch Kraft zurück. Das familiäre Umfeld, dort finde ich Beständigkeit und Ruhe. Ich lebe seit fast 50 Jahren am Land und da schätze ich das Fehlen der Großstadt-Hektik. **Ihr Lebensmotto?** Für mich war die Selbsteinschätzung, aber auch das Ausloten der eigenen Grenzen sehr wichtig. Wenn man versucht, innerhalb der eigenen Grenzen zu bleiben, und sich dabei Schritt für Schritt weiterentwickelt, dann finde ich das sehr positiv. Das Überspringen von notwendigen Schritten in einer Karriere halte ich für nicht sinnvoll. Ich arbeite, damit es mir gut geht, aber ich möchte dieses Gefühl auch für meine Mitarbeiter erreichen können, um all die Früchte erfolgreicher Arbeit gemeinsam genießen zu können.

✶ Liebscher Klaus Dr.

● Steckbrief

Funktion: Gouverneur. Tätig bei: Oesterreichische Nationalbank., 1090 Wien, Otto-Wagner-Pl. 3. Mitgliedschaften: 1980-95 Mitglied des Aufsichtsrates zahlreicher heimischer Banken und Unternehmen im In- und Ausland, 1990-95 Präsident der Wiener Börsekammer.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Gymnasium in Salzburg, Studium an der Universität Wien (Juridische Fakultät). 1968-95 Raiffeisen Zentralbank Österreich AG, Wien (1980-95 Mitglied des Vorstandes, 1988-95 Generaldirektor, Vorsitzender des Vorstandes). 1988-98 Mitglied des Generalrates der Oesterreichischen Nationalbank, 1995-98 Präsident der Oesterreichischen Nationalbank, Wien, seit Juni 1995 Österreichischer Gouverneur beim Internationalen Währungsfonds (IWF), Vertreter der OeNB im Gouverneursrat der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), seit Juni 1998 Mitglied des Rates und des Erweiterten Rates der Europäischen Zentralbank (EZB), seit 1. September 1998 Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, Wien. Bedeutende Schritte während meiner Tätigkeit für die RZB waren die Internationalisierung der RZB und der Ausbau, sowohl des Kommerzkundengeschäftes als auch Investmentbankingbereiches, die Einführung eines straffen Kostenmanagements und eines modernen Pensionskassensystems. Mit 1. Juni 1995 wurde ich zum Präsidenten der Oesterreichischen Nationalbank berufen, vertrat ab diesem Zeitpunkt die OeNB im Europäischen Währungsinstitut bzw. ab Juni 1998 im Rat der Europäischen Zentralbank in Frankfurt und war Gouverneur beim Internationalen Währungsfonds, Washington D.C. sowie bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel. Seit 1.9.1998 übe ich das Amt des Gouverneurs der OeNB aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Es gibt kleine und große, private und berufliche Erfolge. Erfolg beginnt für mich im privaten Bereich, nämlich bei meiner glücklichen Familie mit 2 Töchtern. Die beiden sind für mich und meine Frau der wertvollste Erfolg. Erfolg im Allgemeinen bedeutet sich ein Ziel zu setzen und dieses unter den angepeilten Randbedingungen auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Heute mit 60 Jahren kann ich sagen, daß es einiges gegeben hat, bei dem ich mitwirken durfte, das für mich als Erfolg gilt. Oft war Erfolg, auch gute Mitarbeiter zu wählen. **Welche Anerkennung haben Sie aus Ihrem sozialem Umfeld erhalten?** Bis jetzt habe ich nur positive Meldungen vernommen. Die Anerkennung durch meine Frau ist mir am wichtigsten, weil sie vorurteilslos ist. **Wie wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Fachwissen, kollegiales bzw. amikales Verhalten, damit meine ich soziale Kompetenz im allgemeinen, die Fähigkeit persönliche Überzeugungen zu revidieren, wenn es überzeugende Argumente dagegen gibt, Loyalität, offener ehrlicher Umgang zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern sind Kriterien. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wichtig ist, die Leistung von Mitarbeitern, bzw. externer Kräfte anzuerkennen und diese Anerkennung auch zu vermitteln. Dies ist wohl die beste Motivation, obwohl man Lob nicht im Übermaß vergeben sollte, um keine Inflation auszulösen. **Welche besonderen Fähigkeiten brachten Sie an diese Position?** Abgesehen von meiner Ausbildung habe ich mein Leben lang gearbeitet und gelernt. Außerdem braucht man für Berufe im Finanzsektor ein hohes Maß an Moral, Ethik, Integrität und Seriosität. Diese Anforderungen glaube ich zu erfüllen. Selbstverständlich gilt es auch, politisch akzeptiert zu werden, was sowohl durch meine Qualifikation aus lebenslanger Praxis im Bankenbereich als wohl auch durch meine eigene Persönlichkeit anerkannt wird. **Welchen Rat zur Vereinbarkeit von Karriere und Familie möchten Sie unseren Lesern geben?** Viele erfolgreiche Junggesellen haben für sich richtig entschieden. Für mich hat (meine) Familie allerdings sehr hohen Stellenwert. Die Entscheidung für oder gegen Familie muß jeder für sich selbst treffen. **Nach welchen Kriterien wählten Sie den Bankenbereich?** Das war ein reiner Zufall. Ehrlicherweise, muß man zu den Parametern des Erfolges auch das Glück hinzuzählen. Man braucht die Chance, einer freiwerdenden Position, einer

Veränderung, die neue Perspektiven eröffnet. Selbstverständlich muß man diese Chance dann durch entsprechende Leistung nützen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Zweifelsohne erlebte ich Niederlagen. Wichtig dabei ist, sie zu erkennen, die Ursache zu verstehen, etwaige Eigenschuld zuzugeben, aber auch zu erkennen, wo die Grenzen der eigenen Verantwortung liegen. Mit Sicherheit lernt man aus Niederlagen, man wird von Ihnen geprägt. **Woher beziehen Sie Kraft?** Physische Energieverluste mache ich durch ein Wochenende, an dem ich mich mit meinen Hobbies beschäftige, wieder wett. Darüber hinaus versuche ich morgens, dem beginnenden Tag etwas Positives abzugewinnen. Das gibt mir Kraft. **Welche Zielsetzungen sind für Sie noch offen?** Im beruflichen Bereich gilt es, in eine durch die Währungsunion und die Schaffung des Euros, neue Finanzwelt einzutreten, und eine Reihe von Herausforderungen zu meistern. **Welche Philosophie begleitete Sie in schwierigen Situationen?** Man sollte in den meisten Fällen relativ gelassen an Ereignisse herangehen. Ich habe ein sehr ausgeglichenes Naturell und bin der Überzeugung, daß sich Probleme nach 24 Stunden oft ganz anders darstellen. Dann soll bzw. muß man reagieren. **Welchen Rat möchten Sie jungen Menschen mitgeben?** Mein sehr ernst gemeinter Rat ist lernen, arbeitsam und anständig sein, Chancen nutzen, und niemals verzweifeln - denn es geht immer weiter.

✶ Liedl Monica

● Steckbrief

Beruf: Immobilienverwalterin, Galerieleiterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Eduard Tomaschek KG; Die andere Galerie - die Galerie der anderen., 1010 Wien, Weihburgg. 26; 1010 Wien, Seilerstätte 7. Kinder: Nicole und Alexandra. Eltern: Eduard und Hedwig Tomaschek. Hobbies: Kunst, Kultur, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Hausverwaltung wurde von meinem Vater gegründet, der jung starb und von welchem ich die Firma 1964 übernahm. Vorher absolvierte ich eine Fachausbildung als Hausverwalter und Immobilienberater. Neben der Führung der Firma habe ich zwei Töchter allein erzogen, auf die ich heute sehr stolz bin - die ältere arbeitet in der Modebranche, die jüngere hat einen gastronomischen Betrieb, beide sind sehr erfolgreich. Seit 1996 beschäftige ich mich verstärkt mit Kunst. Ich eröffnete eine Galerie für zeitgenössische Kunst. Mein Schwerpunkt ist die südliche Kunst. Ich vertrete 16 Künstler aus Afrika, Mediterrannée und Südamerika. Diese Künstler leben meistens in Österreich, und ich versuche ihnen die Möglichkeit zu geben, ihre Werke näher an die Öffentlichkeit zu bringen. Es finden regelmäßig Ausstellungen und Veranstaltungen in meiner Galerie statt, die immer sehr gut besucht sind. Ich gebe Kataloge über meine Künstler heraus, was auch helfen soll, die Künstler bekannter zu machen. In der näheren Zukunft ist eine Ausstellung von diesen 16 Künstlern in der National Gallery of Art in Sofia geplant. Diese Tätigkeit ist sehr wichtig für mich, sie hilft mir Dinge zu realisieren, die über das Materielle hinausgehen und mein kosmopolitisches Denken auszuleben.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eine Mischung aus Ausdauer, persönlichem Einsatz und Glück. **Wann fühlen Sie sich erfolgreich?** Wenn ich behaupten kann, etwas geleistet zu haben, wenn die Projekte positiv abgewickelt werden können. Geld spielt für mich eine sekundäre Rolle, nach dem Motto - es bringt kein Glück, aber es beruhigt. Geld bringt mir allerdings die Möglichkeit, mich den Sachen zu widmen, die für mich ein Anliegen sind, nämlich der modernen Kunst aus dem südlichen Raum. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Mein Führungsstil war sehr teamorientiert, bis ich die bittere Erfahrung machte, daß es Leute gibt, die es gern mißbrauchen. Seitdem habe ich einige autoritäre Züge in diesen Stil eingeflochten. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Lob, ich betrachte aber auch die Möglichkeit, mich andersartig zu verwirklichen, als Anerkennung. Wichtige Anerkennung für mich ist, daß die Künstler, die ich vertrete, bei mir ein Zuhause gefunden haben und daß ich viele Talente erkenne. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Möglichkeit, in der Natur zu sein und Bäume zu pflanzen und aus der Möglichkeit, meinen Garten zu gestalten.

✶ Lindenmann Wolfgang

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: pro idee - Tonproduktionsgmbh., 1160 Wien, Franz Peyerl G. 3. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1964, Wien. Hobbies: Skifahren und Radfahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem WU- und Jusstudium habe ich 1990 bei Radio CD begonnen. Das war damals der erste ernstzunehmende Privatsender Österreichs. Damals wurde noch aus Bratislava gesendet. Dort bin ich im kaufmännischen Bereich tätig gewesen. Ich wurde Verkaufsleiter für eine Dependance in der Steiermark und nach dem Ende von Radio CD habe ich in der Werbeagentur CD begonnen. Ich war mit dem Verkauf verschiedener Dienstleistungen befaßt (u.a. Tonstudio). Nach drei Jahren bin ich Gesellschafter und dann Geschäftsführer geworden. Dann wurde das Tonstudio von der Agentur getrennt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich möchte meine Ziele realisieren, und wenn mir etwas gelingt, würde ich dies als Erfolg bezeichnen. Auch als Kaufmann oder Geschäftsmann ist es so. **Haben Sie ein Erfolgsre-**

zept? Kreativität ist bei uns sehr wichtig, besonders im künstlerischen Bereich. Mein Schwerpunkt ist die kaufmännische Seite. Man muß beides Hand in Hand positiv bewältigen können, dann ist Erfolg garantiert. Es tauchen immer wieder kreative Ideen auf, die ich kaufmännisch umsetzen und vermarkten soll. Wir gewannen mit einer CD-ROM mit Sprecherarchiv den Hauptpreis, was unsere Leistungsfähigkeit zeigt. Dabei werden 132 Sprecher präsentiert und auf einer CD-ROM mit Sprachbeispielen verewigt. Man kann unter verschiedenen Kriterien wählen und bekommt ein Suchergebnis, das man sich anhören kann. Wir haben die Sprachaufnahme extra gemacht. Es hat sich jeder Sprecher in unterschiedlicher Form präsentiert und daraus wurde ein sehr gutes Produkt, was durch die Verleihung des Staatspreises 1998 bestätigt wurde. Dieses Produkt wird zwar in geringen Stückzahlen produziert, aber fast jeder Radiosender hat es.

Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich allein hätte das alles sicher nicht zustande gebracht. Wir waren ein erfolgreiches Team, in das jeder seinen Teil eingebracht hat. Jeder ist für seinen Teil voll zuständig und verantwortlich. Ich möchte mich nicht mit fremden Federn schmücken. Wir fanden eine Nische und den richtigen Zeitpunkt sowie die richtigen Leute, um unser Projekt umzusetzen. Wir haben an eine Idee geglaubt und waren festen Willens, diese Idee zu realisieren.

Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Ich habe zu studieren begonnen, weil ich nicht wußte, wo meine berufliche Zukunft lag. Viele meiner Freunde haben damals studiert und mir empfohlen, dies ebenfalls zu tun. Es war eigentlich nur eine Schnuppererfahrung für mich, da ich schon in einer Bank tätig war und gut verdiente. Ich merkte jedoch schnell, daß ich ein Mensch für Taten bin und kam eher zufällig zu einem Kärntner Radio- und Fernsehsender. Hier durfte ich in die Medienwelt hineinschnuppern. Wir sind in einem Bereich aktiv, in dem es mittlerweile sehr große Konkurrenz gibt, und das ist mein Gradmesser. Wäre ich nicht gut, würden die Menschen nicht mit mir arbeiten wollen und ich könnte nicht so viel aus diesem Geschäft machen. Unsere Stammkunden manifestieren unseren Erfolg.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? In unserem Team ist technischesVerständnis wichtig, es muß eine entsprechende Ausbildung vorhanden sein, weil bereits alles digital über Computer läuft. Die Technik macht hier eine rasende Entwicklung durch. Es muß deshalb jemand sein, der bereits mit Computern zu tun hatte. Die Mitarbeiterauswahl ist schwierig, weil man nie in einen Menschen hineinschauen kann. Ich versuche, mich möglichst lange mit den Bewerbern zu beschäftigen, bevor es zu einer Anstellung kommt. Ich erwarte ein großes Maß an Flexibilität, weil wir manchmal bis zu 14 Stunden im Studio zu tun haben. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich nehme Anerkennung als Ansporn und freue mich über die Zufriedenheit der Kunden. Ich habe nichts davon, Produktionen auszuliefern, die mir und unseren Techniker gefallen, mit denen der Kunde jedoch unzufrieden ist. Wenn er zufrieden ist, kommt er wieder und empfiehlt uns weiter. Wir merken stark, daß viele Kunden via Mundpropaganda zu uns kommen. Diese Gratiswerbung freut uns sehr. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Es ist zwar ein sehr großes Ziel, aber ich möchte vermehrt das Kundenservice fördern. Außerdem möchte ich diese Firma, in der wir arbeiten dürfen, erstklassig betreuen.

✱ Lindner Anna

● Steckbrief

Beruf: Floristin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Alois Brandl Gärtnerei und Blumenbinderei., 80805 München, Ungererstr. 141. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1947, Kaltensondheim, Unterfranken. Hobbies: Theater und Poesie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 14 Jahren begann ich meine Lehre als Floristin. Im zweiten oder dritten Ausbildungsjahr hatte ich eine Meisterin, die mir viel beibrachte und außerdem eine wunderbare Berufschullehrerin war. Auch der Besuch der staatlichen Fachschule für Blumenkunst in Weihenstephan war eine wichtige Station in meinem Leben. Und natürlich die Betriebe, in denen ich arbeitete und viel dazulernte. Nach meiner Ausbildung war ich in der Mitte von Deutschland tätig. Ich ging wieder zurück nach München und arbeite jetzt seit 27 Jahren in der Gärtnerei und Blumenbinderei Alois Brandl.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg liegt für mich in der Kontinuität im Dasein und in der Beständigkeit. Und natürlich ist Erfolg auch die Resonanz, die man von den Kunden erhält. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich durch Kontinuität einen bestimmten Stil und eine bestimmte Aussage entwickelt habe. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wie alle Menschen bin ich dann traurig, deprimiert und manchmal auch verzweifelt. Später merke ich, daß in der Niederlage auch eine neue Erkenntnis liegt. Aber ich tue mir schwer mit Niederlagen und Fehlschlägen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß sie mich als Partnerin sehen. Und natürlich auch als Ausbilderin. Ich bin jemand, zu dem sie hingehen und den sie fragen können, keine unnahbare Autoritätsperson. Schließlich arbeiten wir ja ganz eng zusammen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Ich erhalte sehr viel Anerkennung direkt vom Kunden und von meinen Mitarbeitern. Auch von den jungen Menschen, die ich ausgebildet habe, die jetzt selbst im Beruf stehen und Geschäfte führen, bekomme ich viel Resonanz. Es kommt auch vor, daß man in den Zeitungen etwas über mich schreibt oder mich fragt, ob man mit mir einen kleinen Fernsehfilm über etwas Berufliches machen kann. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Ich denke, meine Einfachheit und mein eigenes Zurückgenommensein machen meinen persönlichen Erfolg aus. Und auch, daß ich manchmal quer denke und die Dinge von einer anderen Seite als üblich angehe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Tun, aus der Arbeit. Und natürlich aus den Pflanzen. Das Medium Pflanze ist etwas Wunderbares. Der Duft, die schönen Farben, der Wechsel der Pflanzen durch die Jahreszeiten, daraus schöpfe ich Kraft. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es sind

Copyrighted material

die Kontinuität, die Anwesenheit und die Bereitschaft, etwas für die Kunden zu tun, die den Erfolg ausmachen. Man muß bereit sein, auf ungewöhnliche Termine einzugehen und die Kunden zu begleiten. Ich mache nicht nur einmal ein Highlight, sondern bin da und begleite die Menschen über lange Jahre in all ihren emotionalen Lebenslagen, ob sie glücklich oder traurig sind. Das ist mein persönliches Erfolgsrezept. **Welchen Ratschlag für den Erfolg geben Sie?** Erfolg ist etwas, bei dem das Herz dabei sein muß. Man kann natürlich nicht jedem Kunden sein Herz schenken, aber man sollte zeigen, daß man Herz hat. Und natürlich kommt man in so einem kreativen, handwerklichen Beruf nicht weiter, wenn man sich strikt an einen acht Stunden Arbeitstag hält. Wenn es die Situation verlangt, muß man eben auch bereit sein, am Samstag oder Sonntag zu arbeiten.

✱ Linke Julius A.

● Steckbrief

Beruf: Kostümbildner und Stylist. Funktion: Geschäftsführer Tätig bei: WB Blumen company Handels GmbH Julius A. Linke., 80469 München, Rumfordstr. 43. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1966. Schöpferische Akte: Veröffentlichungen in Braut Vogue, Elle Decoration, DECO, Architektur & Wohnen sowie Ambiente, fine flowers (USA), Elite 1000 (Großbritannien), Elle bistro und instyle sowie vieles mehr. Hobbies: Reisen und mein Beruf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihre Karriere? Ich bin eigentlich gelernter Kostümbildner und habe beim Film gearbeitet. Eine Freundin leitete früher die Blumen company und dabei habe ich ihr in der drehfreien Zeit immer ausgeholfen. Als sie etwas Neues machen wollte, bot sie mir den Laden an und ich griff zu. 1997 übernahm ich das Geschäft, habe davor aber schon sechs Jahre mitgearbeitet. Die Blumen company ist kein gewöhnlicher Blumenladen, sondern bietet Kunden ein außergewöhnliches Dienstleistungsangebot. Wir machen Garten-, Terrassen- und Balkonblumengestaltung ebenso wie Blumendekorationen für Feste, Feierlichkeiten und Diners. Außerdem machen wir Dekorationen für viele exklusive Geschäftsadressen in München.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Ganz sicher das freundliche Auftreten gegenüber Kunden und die positive Ausstrahlung. Man muß auf Kunden und deren Wünsche eingehen und ihnen das Gefühl geben, daß sie in guten Händen sind. Natürlich ist die Qualität der Ware ebenso wichtig. Unsere Sträuße sind etwas ganz besonderes und das Preis-Leistungsverhältnis paßt. Die Kunden vertrauen uns und wissen, daß sie gut beraten sind. Deshalb kommen sie gern wieder. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Bei uns gibt es fast keine Reklamationen und hin und wieder hören wir auch Lob. Es passierte auch schon, daß wir Blumen ausschickten und die Beschenkten zu unseren Kunden wurden, weil ihnen die Blumen ausgesprochen gut gefielen. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe ausgezeichnete Mitarbeiter, und obwohl ich der Chef bin, gibt es keine Hierarchie. Wir beraten auch über den Einkauf der Ware gemeinsam, da die Mitarbeiter sie verkaufen müssen. Die Kunden sehen, daß wir alle gemeinsam einen Weg gehen und gleichgestellt sind, was ich sehr wichtig finde. Das ist auch deshalb sehr angenehm, weil ich manches delegieren kann und weiß, daß die Arbeit zu meiner Zufriedenheit ausgeführt wird. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Meine Freunde stehen hinter meinem Erfolg, die meisten sind ebenfalls erfolgreich. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Das Finanzielle ist nicht so wichtig, denn das macht den Erfolg nicht aus. Erfolg ist, wenn man Spaß an der Arbeit hat und das Hobby zum Beruf wird. Das ist etwas Tolles!

Wie lauten Ihre Ziele? Ich möchte über München hinaus großen Bekanntheitsgrad erreichen und im Herbst ins Internet gehen. Ich halte eine eigene Homepage für zukunftsträchtig und möchten den Menschen via Internet ein wenig geschmackvolle Entwicklungshilfe geben und sie neugierig auf unser Geschäft machen. Dies möchte ich mit einer eigenen Homecollection aufbauen, denn wir verkaufen auch Dinge, die einmalig sind und daher nur bei uns produziert werden. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich arbeite mit sehr lieben Menschen zusammen und natürlich auch aus meiner Familie und meinen Freunden. Ich schöpfe Kraft aus dem Spaß, dem Beruf und der Arbeit, aber auch aus dem Umgang mit Menschen. **Gibt es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Natürlich gibt es auch schreckliche Tage, was eine natürliche Gesetzmäßigkeit darstellt. Meist sind dies Zeichen dafür, daß man wieder zur Realität zurückkehren sollte. Wichtig ist, daß man nicht den Mut verliert, weiterzumachen. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Wichtig sind die positive Grundeinstellung und viel Energie. Man muß auf Menschen zugehen, um neue Impulse und Ideen zu bekommen. Man braucht Einfühlungsvermögen und Sensibilität, um auf die Eigenheiten der Menschen bzw. Kunden eingehen zu können.

✱ Lipa Helmut

● Steckbrief

Beruf: Vorstand. Funktion: Vorstand Tätig bei: Neckermann Reisen AG Österreich, Ungarn, Slowakei und der Kuoni Reisenveranstaltungs AG., 1040 Wien, Theresianumg. 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1961. Eltern: Helmut und Herta. Mitgliedschaften: Wiener Bilanzbuchhalterclub.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Besuch einer katastrophal schlechten Volksschule absolvierte ich die Hauptschule (2. Klassenzug). Danach absolvierte ich bei der Firma Wibau die kaufmännische Lehre und Besuchte die HTL-Abendschule, Abteilung Hochbau. 1982 bin ich aus finanziellen Gründen zu Neckermann gewechselt. Von 1985 bis 1991 war ich für den kaufmännischen Bereich dieser Firma zuständig, die dann jedoch verkauft wurde. Während dieser sehr kriti-

Copyrighted material

schen und risikoreichen Zeit war ich für die Finanzgebarung zuständig. Seit dem Jahr 1992 habe ich den Vorstand inne.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich ist Erfolg die Verwirklichung meiner Idee während eines Jahres, wobei Partner, Mitarbeiter und Gesellschaft nicht darunter leiden dürfen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Am weichtigsten ist, man eine Tätigkeit gerne erledigt und man Freude ausführt. Durch einen viermaligen Eigentünerwechsel war Flexibilität während der letzten 16 Jahre notwendig. Nachdem ich mich endgültig für den kaufmännischen Beruf entschieden habe, wollte ich in diesem Bereich wirklich etwas leisten. Konsequenz und Beharrlichkeit ist das Um und Auf. Ich gestalte mir den Tag ohne inneren Druck. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit meinem Erfolg zufrieden. **Spielt das soziale Umfeld eine Rolle?** Die Familie spielt eine wichtige Rolle, um sich den Kopf für den Beruf freizuhalten. Es ist wichtig, daß man von der Familie auf die richtige Schiene gesetzt wird, daß heißt, Ehrlichkeit und den Ernst des Lebens erkennen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Die Identifikation der Mitarbeiter mit der Firma ist enorm. Wir versuchen mit externen Beratern die Identifikation und Motivation zu erhöhen. **Welchen Rat können Sie Jugendlichen mitgeben?** Nach einem Entschluß für den Werdegang oder für ein Ziel muß man beharrlich und zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein. Erst dann wird man Erfolg haben. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube, Kraft schöpfen ist Training, wie auch ein Dauersportler Kondition besitzt.

✱ List Christian

Ich versuche mein Bestes zu geben und wenn das nicht reicht, dann muß man es sich selbst eingestehen.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Fortin GmbH., 1120 Wien, Schönbrunnerstr. 293. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1966, Neunkirchen. Eltern: Helga und August. Hobbies: Sport, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Installateurlehre 1986 ging ich für acht Jahre ins Gastgewerbe. Von 1986-89 war ich Kellner und dann war ich Geschäftsführer in diversen In-Lokalen in Wien, Kitzbühel und München. **Wie kam es zu diesem Karrieresprung?** Als Kellner war ich nicht zufrieden, ich habe einfach mehr von mir erwartet. Wenn man die Voraussetzungen mitbringt kommt ein möglicher Karrieresprung von selbst. Jetzt bin ich Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Fortin GmbH. Meine Firma verkauft keine Computer, sondern bedient den Telekommunikationsmarkt. Das reicht vom Bereich Internet, führt über Telefonanlagen und Netzwerken bis zum gesamten Komplex der neuen Datenübermittlungstechnologie und deren Möglichkeiten. In den Computermarkt neu einzusteigen wäre nur mit viel Kapital möglich, da dieser schon sehr gesättigt ist.

● Zum Erfolg

Haben Sie ein Lebensmotto, oder persönliches Erfolgsrezept? Wenn ich etwas anfange, dann beende ich das auch. Ich versuche mein Bestes zu geben und wenn das nicht geht, dann muß man es sich selbst eingestehen können. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ich mußte noch keine Niederlage einstecken, aber der Telekommunikationsmarkt ist derartig hart umkämpft, daß nur voller Einsatz zum Ziel führen kann. Schließlich muß man immer im Auge behalten, daß man gegenüber den Mitarbeitern Verantwortung übernommen hat. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist mir nicht so wichtig, mehr wert ist mir, wenn ich mit mir selbst zufrieden bin. Auf Anerkennung kann man nicht warten, die kommt von selbst, wenn man es geschafft hat. **Ihre Zielsetzung - was wollen Sie erreichen?** Das ist alles eine Frage des Horizonts, gewisse Dinge kann man sich eben besonders anfangs nicht konkret vorstellen. Man muß zum Beispiel immer im Auge behalten, wie sich der Markt entwickelt. Sehr wichtig ist auch, die richtigen Mitarbeiter zu finden, da darf man nicht zu ungeduldig sein. Denn mit ihnen steht und fällt das Unternehmen. Momentan bin ich in der Firma voll beschäftigt, aber mein Ziel ist es, daß die Mitarbeiter das Geschäft führen und ich sozusagen nur mehr über strategische zukunftsweisende Entscheidungen über die Zukunft der Firma nachdenken muß. Besonders wenn die Firma wächst, kann ich mich ja nicht unendlich weiterbilden, sondern muß mich auf das Know How und die Beratung meiner Mitarbeiter verlassen können. Letztlich muß man damit rechnen, daß man in den ersten fünf Jahren ununterbrochen um seine Position am Markt kämpfen muß. Dazu bedarf es selbstverständlich einer gesicherten Finanzierung. Der Aufbau der Firma war ein absoluter „full-time job" und man muß davon ausgehen, daß anfangs nicht viel für einen selbst überbleibt. **Spielen Familie und Vorbilder eine Rolle?** Vorbilder hatte ich eigentlich keine. Ich habe frühzeitig gelernt auf eigenen Beinen zu stehen. Mit 18 Jahren zog ich von zu Hause aus, bei meiner Mutter wohnte ich in relativ ärmlichen Verhältnissen. Da ich einiges Kapital zusammengespart hatte, entschlossen sich mein Bruder und ich uns selbständig zu machen. Mein Bruder ist eher der Techniker, er hat viel Know How beigesteuert, arbeitet aber nicht in der Firma mit. Obwohl wir bereits in der Gewinnzone sind, sind wir aber noch nicht „über´m Berg". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus meinem Willen. Man kann nicht erwarten die Kraft von irgendwem zu bekommen, sondern man muß sie sich holen. Das heißt, daß ich mich jeden Tag neu motiviere. Diese Fähigkeit muß man besonders in schwierigen Situationen ganz einfach haben. **Wie motivieren Sie sich?** Wenn ich die Fähigkeit habe schwierige Situationen zu meistern und diese nicht nütze, bin ich selbst schuld. Die meisten Probleme kann man schließlich überwinden. **Wie verschaffen Sie sich bei dieser Verantwortung Ausgleich?** Da es die Firma noch nicht lange gibt, habe ich eher wenig Möglichkeiten für Ausgleich in meiner Freizeit. Wenn ich Zeit habe, gehe ich gerne Tennis

Copyrighted material

oder Squash spielen, meine Reiseleidenschaft muß leider aus Zeitmangel zurückstehen. Natürlich möchte ich nach der Aufbauphase mehr Zeit für mich und eventuell für die Familie haben. Aber das muß ich mir erarbeiten, alles andere ist Illusion. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wir haben schon einiges erreicht. Zwei Jahre nach Firmengründung befinden wir uns in der Gewinnzone, der Kundenzustrom ist da, es liegt nur an uns noch mehr daraus zu machen. Mein Ziel ist es der Firma zu Wachstum zu verhelfen und mit der Zeit noch einige Filialen aufzubauen. Das ist aber letztlich eine finanzielle Frage und wie es mit den Ressourcen voran geht - eine Vorfinanzierung muß natürlich dasein. **Wenn Sie zurückblicken, welche wichtige Karrierestationen würden Sie dann herausstreichen?** Ich sehe meinen Werdegang nicht als Karriere. Wenn man weiß, daß man mehr in sich hat als man gerade gibt, versucht man das natürlich in die Wirklichkeit umzusetzen. Es geht nur darum, seine Fähigkeiten auch umzusetzen. **Wie sieht Sie Ihr persönliches Umfeld?** Natürlich gab es teilweise einige Skepsis, nicht so sehr aufgrund des Berufswechsels, sondern mehr wegen finanzieller Bedenken. Schließlich muß man Kredite aufnehmen, ohne zu wissen, ob die Firma ein Erfolg wird. Aber hier mußte ich eben die Grenze überschreiten und ein Risiko eingehen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Wer sich selbständig macht, muß damit rechnen, daß Ärger auf ihn zukommt und daß es sehr hart wird. Das heißt, Durchsetzungsvermögen ist sehr wichtig. Ein außerordentlicher Faktor bei der Gründung eines Unternehmens ist immer die rechtzeitige Bereitstellung ausreichenden Kapitals für die nächsten zwei bis drei Jahre. Was natürlich nicht bedeutet, daß man sich dann nach dieser Zeit, wo sich alles soweit eingespielt hat, nicht mehr um die Firma zu kümmern braucht. Man muß für die Verwirklichung seiner Ziele Entbehrungen in Kauf nehmen. Die Mitarbeiter sind das Wichtigste für eine Firma, deswegen muß auch das Arbeitsklima stimmen.

✱ Liu Xiaoxia

● Steckbrief

Beruf: Kellnerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: China-Restaurant „City Garden - Chen & Chen GmbH., 2231 Straßhof, Hauptstr. 307. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1966, China. Familienstand: Verheiratet mit Lixin Chen. Kinder: Chenchen, Chenyi und Zhe´xiu. Eltern: Xingnan und Zhungxian. Hobbies: Reisen, Einkaufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura, die ich noch in China absolvierte, ging ich 1984 mit 18 Jahren nach Wien. Ich besuchte ein Jahr die Wirtschaftsuniversität, aber es war für mich sehr schwierig, da ich noch nicht so gut Deutsch konnte. Ich arbeitete danach ein Jahr als Kellnerin in einem chinesischen Restaurant und gründete 1986 gemeinsam mit meinem Schwager eine GmbH und das China Restaurant „City Garden" in Gerasdorf. Wir hatten Ersparnisse, etwas Hilfe von der Familie und einen günstigen Kredit von der Brauerei. Auch die Installationen konnten wir auf Teilzahlung über drei Jahre bezahlen. Zum Glück lief das Lokal von Anfang an recht gut, und so konnten wir unseren Verpflichtungen gut nachkommen. 1987 eröffnete mein Mann das Restaurant City Garden in Straßhof, und ich arbeite hier mit. 1994, nach zehn Jahren Aufenthalt in Österreich, bekamen wir alle, mein Mann, die drei Kinder (die alle in Österreich geboren sind) und ich die österreichische Staatsbürgerschaft.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das muß so sein, weil ich glücklich bin. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr fleißig und hatte immer viel Glück. **Hatten Sie Vorbilder?** Ich habe mein ganzes Leben lang immer aufgepaßt und beobachtet. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Meinen Eltern habe ich viel zu verdanken. Sie sind beide Pädagogen und haben uns, wir sind sechs Kinder, vorbildlich erzogen. Sie haben uns gut auf diese Welt vorbereitet. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Freunde sehen mich sicher als erfolgreich, immer lustig, freundlich und verläßlich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern und Ihrer Familie gesehen?** Mitarbeiter sagen mir immer, ich wäre eine gute Chefin. Meine Familie sieht mich als gute Frau und Mutter. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Viel, und es ist sehr wichtig, daß die Kunden zufrieden sind. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die ist in meinem Körper. **Ihre Ziele?** Meine Kinder sollen weiterhin so gut heranwachsen und die Geschäfte so weiterlaufen wie bisher. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Im Gastgewerbe muß man ein Gefühl für den Gast entwickeln können. Man muß bereit sein, sehr viel zu arbeiten, also man muß sehr fleißig sein, und ganz wichtig ist Sauberkeit.

✱ Lodynski Peter

● Steckbrief

Beruf: Autor, Schauspieler, Regisseur. Funktion: Selbständig Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1936, Wien. Familienstand: Alexandra. Hobbies: Beruf und das Leben in der Natur.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? In meiner Ver-

Copyrighted material

wandtschaft waren viele Ärzte und man wollte aus mir auch einen Arzt machen. Ich begann mit dem Studium, verstand aber bald, daß es nicht meine Sache war. Ich studierte daher Theaterwissenschaft und Kunstgeschichte und schloß an der Akademie der bildenden Künste das Filmseminar, sowie eine Schauspielausbildung ab. Ich war damals sehr beeindruckt von der Kabarettszene (Qualtinger, Kreisler, Merz, Bronner) und habe mich entschlossen, mich dem Humor und der Satire zu widmen. Nach langem Kampf mit den Behörden und mit diversen Institutionen, ist es mir gelungen, auf eigene Faust das Kabarett „Der Würfel" zu eröffnen. Damals gab es in Österreich nur 2 Kabaretts (Farkas und Bronner). Wir hatten eine eigene Linie, es war ein avantgardistisches Kabarett. **Was hat Ihnen geholfen, trotz schwierigsten Bedingungen, das Theater zu eröffnen?** Die Kraft des Unterbewußtseins. Wenn man möglichst klare Vorstellungen und eisernen Willen hat, kann man auch Ziele leichter und schneller erreichen. Es war allerdings nicht einfach. Ich und meine Kollegen hatten kein Geld. Ich war bei keiner Partei und hatte auch keine Beziehungen. So mußten wir ein Jahr betteln, um unser Vorhaben realisieren zu können. Wir haben es aber geschafft, und das Theater existierte 6 Jahre. Einmal bekam ich vom ORF den Vorschlag, ein Drehbuch zu schreiben und einen Film zu machen. Ich machte in der Serie „Fenstergucker" einen Film und einen über das Dorotheum mit dem Titel „Das Pfandl", der ein großer Erfolg wurde. Danach machte ich das „Lied aus Wien" (Buch und Regie) mit Hans Holt, Paul Hörbiger und Renate Holm - es wurde ein Riesenerfolg. Man kann im Leben viel machen, es hängt davon ab, wie die Menschen das Leben auffassen. Ich verstehe meinen Auftrag so, daß ich durch das Komische, das Heitere und durch die Satire die Leute unterhalte. Für mich ist das ernste Theater heutzutage sehr arrogant: im deutschsprachigen Raum wird das komödiantische Theater sowohl von der Obrigkeit als auch von der Kritik als etwas Minderwertiges verpönt. Ich wollte aber unbedingt in dieser Branche bleiben und auch die visuellen Möglichkeiten des Mediums Fernsehen verwenden. So entstand vor etwa 25 Jahren die Serie „Lodynski Flohmarkt Company". Ich griff zu den neuesten und damals noch unbekannten Mitteln wie z.B. der Bluebox und diese Serie bekam sehr viele internationale Preise. Die Produktionsbedingungen waren anstrengend: 7 Folgen in einem dreiviertel Jahr. Ich war ausgelaugt. Insgesamt machte ich cirka 150 große Fernsehprogramme, bin unter anderem einer der Erfinder des Videoclip. Damals (1973) kannte man dieses Wort noch nicht. Von meinen Produktionen möchte ich Filme erwähnen, auf die ich besonders stolz bin, „Wien nach Noten" mit den Wiener Philharmonikern und „Wien von hinten". Der Film war ein großer internationaler Erfolg und ist vor kurzem sogar auf einer Bildplatte erschienen. Nach vielen Jahren beim Fernsehen bin ich von Heute auf Morgen aufgrund meines Selbsterhaltungstriebes weggegangen. **Womit fingen Sie neu an?** Mit dem Kabarett. Ich bin in meine Welt zurückgekehrt - nur inzwischen gab es in Österreich bereits fast 50 Kabaretts. Ich hatte aber triftige Gründe, diesen Schritt zu machen. Ich bin von niemandem abhängig und bin für den ganzen Abend allein verantwortlich. Ich habe wieder Kontakt mit dem Publikum, was beim Fernsehen nicht möglich ist. Dort gibt es keine echte Resonanz. Am Anfang war es nicht leicht, aber ich möchte meine persönlichen und großartigen Erlebnisse nicht missen. In der letzten Zeit habe ich 2 Bücher geschrieben, die sehr erfolgreich geworden sind. Ein Buch heißt „Untierisch heiter" im Gegensatz zu „Tierisch ernst" und hat schon 2 Auflagen. Das zweite „Wien von hinten", eine bissige Abrechnung mit Wien. Zwei Lustspiele sind fertig, eines war in Deutschland auf Tournee und das zweite wird erst aufgeführt.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Zum Teil Fähigkeiten und zum Teil Bemühungen um die Sache. Ich hatte immer Interesse, daß eine Sache eintritt, und ich dachte permanent und intensiv daran. Das förderte die Arbeit des Unterbewußtseins und plötzlich war das Ergebnis da. Man nennt es oft Zufall, aber der Zufall bevorzugt die Vorbereiteten. Die größten Erfolge erlebte ich dann, wenn mir alles egal war, wenn ich mich total entspannte und weder ans Geld noch an den Beruf dachte. Das ist nämlich das Geheimnis: wenn man krampfhaft an Erfolg und Geld denkt, wird sich Erfolg nicht einstellen, weil das Unterbewußtsein den Kopf sperrt, der muß aber frei sein. Zu Beginn jedes Vorhabens muß man unbelastet sein, man muß der Fantasie freien Lauf lassen.

✱ Lohner Chris

● Steckbrief

Beruf: Fernsehmoderatorin, Schauspielerin, Autorin. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1943, Wien. Hobbies: Sport, Reisen und Malen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Daß ich in einer belesenen Familie aufgewachsen bin und immer zum jeweiligen Alter ein adäquates Buch hatte. Bis jetzt war ich nie ohne Buch unterwegs, und ich lese jeden Abend bevor ich schlafen gehe. Wichtig ist, daß ich ein Jahr als Austauschstudentin in Amerika war, wo ich auch zum zweiten Mal maturierte. Dort ging ich mit Indianern und Schwarzen in die Schule. Für mich gibt es keine andersartigen Menschen, es gibt nur Menschen, die ich mag oder nicht mag. Gegen den Willen meiner Eltern machte ich das, was ich wollte, nämlich Schaupiel und finanzierte mir das durch meinen Job als Model. Wichtig war, daß ich mein Ziel nie aus den Augen verlor, wobei manche dachten, daß ich es längst vergessen hätte. Ich bin ein sehr disziplinierter Mensch, was ich bereits als Model lernte, bin sehr neugierig und sehr kritisch, vor allem mir selbst gegenüber. Ich versuche, mich immer in die Schuhe des anderen zu stellen, ich gehe nicht über Leichen, habe ein absolutes Helfersyndrom, das ich in meinen caritativen Tätigkeiten auslebe. Ich bin keine „Ellbogen-Frau" und ich gehe einen mühsamen Weg, um etwas zu erreichen. Ich mache nie etwas gegen meine Einstellung oder meine Moral und sehe Schwierigkeiten als Herausforderung. Ich ruhe mich nicht auf meinen Lorbeeren aus, sondern suche Gebiete, auf welchen ich etwas Neues versuchen kann. Ich bin ein motorisches Geschöpf, wenn ich von etwas über-

Copyrighted material

zeugt bin, lasse ich mich davon nicht abbringen. Da allerdings spielt meine Lebenserfahrung mit. **Gibt es in allen Ihren Tätigkeiten eine die dominiert?** Ich bin eine vielschichtige Person, ein kreativer Mensch mit mehreren Talenten, die sich entwickeln. Vor 4 Jahren wußte ich noch nicht, daß ich einen Bestseller schreiben werde, und jetzt wird schon bald das zweite Buch fertig. **Und wie wird dieses Buch heißen?** „Ich werde niemehr grün vor Neid. Mein Umgang mit Neid, Gier, Geiz & Co.".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine sichtbare Belohnung für Fleiß, Disziplin und viel Arbeit. Erfolg ist für mich große Freude und Ansporn. **Ihr größtes Erfolgserlebnis?** Das ist oft eine Kleinigkeit. In Österreich vertrete ich den ORF, man identifiziert mich damit und die Leute, die mich auf der Straße sehen, sind immer freundlich zu mir. Wenn ich aber im Ausland bin und jemand etwas für mich tut, weil er mich sympathisch findet, dann ist es für mich ein Erfolgserlebnis. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Der erste Schritt, der danebengeht, ist ein Mißerfolg, ich überlege mir aber sofort einen anderen Schritt. Das Geheimnis des Erfolges ist, nach vorn zu schauen. Man darf nie jammern - Jammern ist der Feind des Erfolges. Brauchen Sie Anerkennung und welche Art der Anerkennung ist für **Sie die Wichtigste?** Jeder Mensch, und besonders der kreative braucht Anerkennung, um zu wissen, was die anderen über seine Kreationen denken. Die wichtigste Anerkennung für mich ist die jener Menschen, die ich liebe und die mich lieben. Man kann nicht allen gefallen. Wenn die ganze Welt sagt, mein Kleid sei toll, ist es für mich nicht so wichtig wie die Meinung des Mannes den ich liebe. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus mir selbst, aus der unmittelbaren Umgebung und aus meinem Heim. Wenn ich nach Hause komme, beginnt für mich ein kleiner Urlaub. Ich räume jeden Tag, bevor ich weggehe, auf, somit kann ich mich beim nach Hause kommen sofort entspannen und die Gemütlichkeit meines Heimes genießen. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Großmutter, die ich sehr liebte, die mir Güte und Liebe zu allen Lebewesen beibrachte. Mich prägten eigentlich alle Menschen, mit denen ich mich ernsthaft auseinander gesetzt habe. Ein Stück von diesen Menschen ist bei mir geblieben. So wie die Engländer sagen: „I am a part of all the people I have met". **Ihre Devise?** „Carpe diem".

✶ Loho Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker, Kaufmann. Funktion: Inhaber Tätig bei: Ing. Wolfgang Loho Gmbh, Foto und Electronic Vertrieb KG., 1180 Wien, Antonig. 44-46. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Klassische Musik, Fachbücher.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL-Matura in Elektrotechnik (1951)

war ich bis 1953 bei der Firma Eumig als Konstrukteur tätig, ehe ich für vier Jahre in die Schweiz ging zu Sprecher, Schuh und Secharo. 1957 kam ich wieder zurück zu der Firma Eumig, war zuerst Assistent des Betriebsleiters und baute anschließend die Serviceabteilung auf. In dieser Eigenschaft betreute ich alle weltweiten Vertretungen und war viel auf Reisen. 1966 übernahm ich den Export, der bei der Firma Eumig 95 Prozent ausmachte, und ging 1980 - vor dem Konkurs - weg. Ich begann als Geschäftsführer bei dem großen japanischen Handelshaus Osawa die auch Mamya vertrieb. Mamya war hierzulande völlig vernachlässigt worden, und ich baute diese Marke auf, obwohl ich hier außer Herrn Niedermayer und Herrn Nettig in dieser Branche niemand kannte. 1984 ging Osawa weltweit in Konkurs und ich beschloß mich selbständig zu machen. Ich übernahm den Mamya Vertrieb, dazu auch Licht- und Blitzanlagen und Fotozubehör, z.B. Tridet-Stative oder Color-Grip.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein vorgegebenes Ziel zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich würde eher von Befriedigung sprechen, da mir gewisse Aufgaben gelingen. Das kann natürlich als Erfolg gesehen werden. **Wie sieht sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Eher ja, wenn mein Hauptkonkurrent Hasselblad mein, daß man den Herrn Loho spürt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der richtige Schritt war, von der Firma Eumig wegzugehen, weil meine Maßnahmen kritisiert wurden. Ein schwieriger Schritt war es, von der Schweiz, in der ich mich sehr heimisch gefühlt habe, wieder zurückzugehen. Das Leben dort war einfacher und es herrschte ein Zustand, der in Österreich erst in den 70er Jahren erreicht wurde. Mich freute aber das Konstrukteursleben nicht mehr. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Gern zu arbeiten und die Entscheidungen zu treffen, die ich für richtig halte. Ich habe auch schon als Angestellter immer selbständig entschieden, deshalb wurde man auf mich aufmerksam und das war einer der Faktoren, weshalb ich Exportleiter wurde. Eigentlich war ich nie ein Techniker, als Serviceleiter mußte ich vor allem Fingerspitzengefühl haben, Einfühlungsvermögen und Liebe zum Kontakt mit Menschen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nach dem Osawa Konkurs bot sich das an. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau war auch bei der Firma Eumig im Export, war gewohnt, daß ich viel reiste und hatte für den Beruf Verständnis. Früher arbeitete auch mein Sohn bei Messen mit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Werdegang, der eine gewisse Beständigkeit haben sollte, nach dem persönlichen Interview und Hausverstand, der mehr wert ist als das Studium. Zeugnisse sind weniger wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Laufend, aber dazu gibt es keine echten Lösungen. **Kennen Sie Niederla-**

gen - wie gehen Sie damit um? Gewisse Sachen kann man wegstekken, anderes heilt die Zeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das ist ein Teil der Erziehung, daß man eine gewisse Verantwortlichkeit hat und es selbstverständlich findet, die Dinge anzupacken. Unternehmer zu sein, ist kein Beamtentum und vieles mache ich in Ruhe daheim. Ich bin auch nicht der Unternehmer, der selbst nichts tut und nur delegiert, so mache ich z.B. auch die Konstruktionen für Lichtanlagen und helfe auch sonst mit. **Ihre Ziele?** Umsatzziele und die Einführung neuer Produkte (z.B. in der Digitalfotografie, die eine einschneidende Trendwende einleitet und bei der manche auf der Strecke bleiben werden. Man muß sich mit den neuen Technologien beschäftigen, sonst bleibt man über). **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, dadurch, daß ich Ziele erreicht habe. Ich werde von der Branche bestärkt und sehe meine Arbeit als fruchtbringend an, auch wenn ich dabei kleinen Dingen meine Aufmerksamkeit schenke. Bei manchen Firmen fehlt das Persönliche, das beharrliche Nachgehen, auch wenn das Mühe bereitet. Ich finde das aber wesentlich, und wenn ich dafür Anerkennung finde, bestärkt mich das darin, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe gern in Harmonie, auch wenn man sie nie voll erreicht. Klassische Musik ist für mich eine Kraftquelle, dann ist das Leben trotz Ärger und Frust lebenswert - ohne Musik würde mir viel abgehen. Im Himmel wird mir neben Familie und Freunden auch Mozart fehlen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich liebe die Menschen und finde zu jedem eine gewisse Verbindung, auch wenn er mir zu Beginn vielleicht unsympathisch war. **Haben Sie Vorbilder?** Menschen können mir aufgrund ihres Wesens, ihres Charakters imponieren. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß sowohl selbstbewußt sein als auch Selbstkritik üben, sich hinterfragen und seiner Art selbst treu bleiben ohne andere zu kopieren.

✱ Lonsky Alexander Nikolaus

● Steckbrief

Beruf: Bilderrahmer. Funktion: Inhaber Tätig bei: Bilderrahmer A. N. Lonsky., 1120 Wien, Ignazg. 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1967, Wien. Hobbies: Autofahren, Segeln, Lesen (Kunstgeschichte, Mode), Musik, Kochen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Unser Familienbetrieb existiert seit 1939 und ich arbeitete schon als Kind mit. Auf Wunsch meiner Eltern begann ich das Jusstudium, kam aber bald zu der Erkenntnis, daß es nichts für mich war. Bilderrahmen dagegen waren für mich immer schon faszinierend. Um in dieser Branche erfolgreich zu sein, braucht man ein gewisses Gefühl dafür, außerdem sollte man sich in Kunstgeschichte auskennen. Im Oktober 1996 übernahm ich die Firma, die ich klein, aber fein weiterführen möchte. Wir legen großen Wert auf persönliche Betreuung, auf Kreativität und das sind auch die Gründe, daß wir immer neue Kunden bekommen, obwohl wir keine Werbung betreiben. **Die berühmte Mundpropaganda?** Ja, es war schon immer ein Kundenstock vorhanden und die Kunden, die zu meinem Großvater kamen sind jetzt durch ihre Enkel und Urenkel ersetzt, die zu mir kommen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich beschäftige mich seit 1985 mit den Einkäufen, fahre auf Messen und bin bemüht, unsere Produktpalette immer zu erneuern und zu erweitern. Wir haben unsere Linie, aber wir müsen die Vielfalt der Kundschaft berücksichtigen. Wichtig ist das Ambiente zu schaffen, in dem sich jeder wohlfühlt. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Daß ich mich mit Dingen beschäftige, mit denen ich mich identifizieren kann. Ich mache auch das, was ich für richtig halte, ohne Kompromisse zu schließen. Ich setze mich intensiv mit der Mode, Innenarchitektur, Design, Kunstgeschichte und Ausstellungen auseinander und suche Verbindungen zwischen verschiedenen Bereichen. Mein Einfühlungsvermögen hilft mir die Kunden optimal zu beraten, das bedeutet eigene Vorschläge zu machen und dabei den Geschmack der Kunden zu berücksichtigen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Innere Ruhe und Gelassenheit. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sicherheit und Geborgenheit. Ich spreche jetzt von meinen Eltern, da ich im Moment noch keine eigene Familie habe. **Welche Anerkennung ist für Sie die Wichtigste?** Beruflich die Anerkennung der Kunden, die uns seit Generationen treu sind. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Anerkennung und der Zuneigung der Familie und des Freundeskreises. Außerdem aus der Beschäftigung mit Kunst und aus meinen Hobbies. **Ihre Erfolgsziele?** Immer perfekter im Beruf zu werden. **Was können Sie Menschen empfehlen, die sich selbständig machen möchten?** Zuerst muß man erkennen, ob man überhaupt für so eine Tätigkeit geeignet ist, dann stellt man fest, wo die Neigungen liegen und sammelt Branchenkenntnisse. Man muß auch alles genau kalkulieren und ich würde raten, nicht mit fremden Kapital anzufangen. Man muß viele Faktoren berücksichtigen und mit 2-3 Jahren Durststrecke rechnen.

✱ Loos Roman

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber Tätig bei: Roman Loos., 1210 Wien, Deublerg. 13. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1958, Mistelbach. Eltern: Michaela und Johann. Hobbies: Skifahren, Schwimmen, Reiten und Hausrenovierungen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 14

Jahren begann ich Koch zu lernen. Nach dem Bundesherr ging ich als Koch auf Saison. Im Sommer war ich in Neulengbach, im Winter in Lech, das ging drei Jahre so. Allerdings war ich im dritten Jahr in St. Johann Küchenchef. 1980 machte ich mich dann zum ersten Mal mit einem Gasthaus in Maria Ansbach in Niederösterreich selbständig. Nach drei Jahren, in denen ich das Lokal recht erfolgreich führen konnte, wollte der Eigentümer dann soviel mehr für das gut gehende Lokal, daß ich mir 1983 ein anderes Gasthaus im 21. Bezirk nahm. Ich habe es heute noch, und es ist sozusagen meine Zentrale. Das Selbständigwerden funktionierte in beiden Fällen ohne fremde Hilfe. 1984 bekam ich das Schiffrestaurant auf der MS Vindobona als Pächter. 1985 übernahm ich die MS Vienna. Im Jahre 1991 pachtete ich das Donau Cafe Restaurant Admiral Tegetthoff am Handelskai 265 und 1992 auch noch das MS Admiral Tegetthoff. Dieses Schiff wird von Montag bis Samstag an Großfirmen verchartert, und am Sonntag fahren wir immer die Strecke Wien-Dümstein. Im Sommer (Mai-Oktober) beschäftige ich 30 bis 40 oft mehrsprachige Personen. Im Winter gibt es nur sporadisch Veranstaltungen, hauptsächlich im Dezember. Ich habe Leute, die schon 15 Jahre bei mir arbeiten, die aber alle jung angefangen haben, sie sind die Pfeiler, auf die ich mich verlassen kann. Meine Betriebe sind mit Computersystemen ausgestattet, anders würde ich in finanzieller Hinsicht den Überblick verlieren. Wir machen auch Candlelightfahrten, spanische, griechische und italienische Abende mit dementsprechenden Buffets.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, im Vergleich mit Mitbewerbern steige ich immer besser aus. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Grundsätzlich muß man - egal in welcher Branche - am Anfang arbeiten bis zum Umfallen, Zähigkeit und Gefühl für Geld und Personal bekommen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Ja, mein Ex-Chef während meiner Lehrzeit hat mir die Augen unabsichtlich geöffnet. **Gab es Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Nicht einen. Ich bemühe mich sehr, daß Rückschläge nie passieren. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Erfolgreich, arrogant hörte ich schon mal und sehr bestimmend. **Ihre Mitarbeiter?** Da gilt das gleiche, ich bin aber auch für Probleme offen. **Ihre Familie?** Sie sieht mich natürlich als erfolgreich an und trotzdem als Sohn mit wenig Freizeit. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, aber ich verbinde sie mit Wünschen. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Mit gefällt es, wenn was gelingt. **Was wollen Sie noch erreichen?** Keine Geschäfte mehr. Höchstens mehr Zinshäuser, die sind friedfertiger und können verwaltet werden.

✱ Lötsch Bernd Dr.

● Steckbrief

Beruf: Biologe. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Naturhistorisches Museum., 1010 Wien, Burgring 7. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1941. Familienstand: Mag. Elisabeth Doppler. Kinder: Birgit (1974) und Verena (1978). Eltern: Prof. Bruno und Dr. Gertrud. Mitgliedschaften: Umweltforum österreichischer Wissenschaftler, Royal Microscopial Society, IUCN, WCPA (World Commission of Protected Areas).

● Karriere

Was sind für Sie die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? 1960-66 Studium der Biologie und der Chemie an der Uni Wien, gleichzeitig habe ich bei meinem Vater Prof. Bruno Lötsch, einem angesehenen Kulturfilmhersteller, das Filmhandwerk gelernt. 1966-73 Assistent am Institut für Pflanzenphysiologie, seit 1969 habe ich mich stark in Umweltfragen engagiert (gegen Blei im Benzin, gegen die Neusiedlerseebrücke durchs Naturschutzgebiet und für den Schutz der Donau-Auen). 1970 promovierte ich zum Dr.phil., 1973 Aufbau des Institutes für Umweltwissenschaften und Naturschutz, Habilitation an der Universität Salzburg (tit.a.o. Prof. der Universität Salzburg), Beginn der Tätigkeit als Dozent an der Universität Wien und Universität Salzburg. 1986 wurde ich Präsident des Nationalpark-Institutes Donau-Auen, 1990 gelingt der Schutzkauf der südlichen Donau-Auen bei Regelsbrunn, nach einer erfolgreichen Fund-Raising-Aktion. Seit 1994 bin ich Direktor des Naturhistorischen Museums in Wien.
Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Vorlesungen über Humanökologie I und II an der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist, seiner Zeit voraus zu sein und trotzdem schon verstanden zu werden. Ich will für die eigenen Leidenschaften und Interessen leben und gleichzeitig etwas für die Gesellschaft tun. Der finanzielle Erfolg ist nur ein Nebeneffekt, der Gedanke ans Geldverdienen ist oft eine Fessel. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn ich einen Kampf um Natur und Kultur verliere, dann bin ich sehr enttäuscht. **Gibt es Vorbilder?** Prof. Dr. Eberhard Stüber, Leiter des Hauses der Natur in Salzburg und Präsident des Österreichischen Naturschutzbundes. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Zwanzig Jahre Engagement in Wissenschaft, Umweltkonflikten und Medienarbeit. Das extrovertierte Vertreten von Ideen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe meinen Arbeitstag nie mit acht Stunden begrenzt, für mich gibt es keine scharfe Trennlinie zwischen Arbeit und Privatleben. Zeitweilig war ich für meine Anliegen an vier Fronten gleichzeitig aktiv (Kampf gegen die großräumige Zerstörung von Landschaften, Abwehr der Atomenergie von Österreich, für ökologischen Landbau und für Alternativen zum „Terror der Fahrmaschinen").

✱ Loubé Lucie

● Steckbrief

Beruf: Präsidentin. Funktion: Präsidentin Tätig bei: Wiener Tierschutzverein; gegründet 1846., 2331 Vösendorf, Triesterstr. 8. Familienstand: Verwitwet (Komponist Karl Loubé). Mitgliedschaften: Vizepräsidentin des Zentralverbandes der Tierschutzvereine Österreichs, Europagroup.

Copyrighted material

Gründerin des Österreichischen Tierschutzkongreß, Obfrau des Tierschutzverein „Tierheim Klosterneuburg-Brunn", Vizepräsidentin des niederösterreichischen Landesverbandes. Hobbies: Tiere.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon während meine Ausbildung an der Akademie für Musik und darstellende Kunst hatte ich Engagements im Wiener Stadttheater, an der Volksoper und auch im Ausland. Mit 20 lernte ich meinen späteren Mann - den Komponisten Karl Loubé - kennen und gab mit 23 meinen Beruf auf, um seine geschäftlichen Agenden zu führen. Aufgrund des Berufes meines Mannes waren wir einige Jahre in München und bewohnten neben einer Wohnung in Wien-Rotenturmstraße auch ein Haus in Klosterneuburg. Schon seit meiner Kindheit liebte ich Tiere und hatte mit meinem Mann immer Hunde. 1977 kam ich zufällig über den Vorstand der Ortsgruppe Klosterneuburg des Wiener Tierschutzvereins mit dem Tierschutz in Berührung. Da es in Klosterneuburg kein Tierheim gab, gründete ich 1979 den Tierschutzverein „Tierheim Klosterneuburg" und begann im Jahr darauf mit dem Bau eines Tierheimes. Die finanziellen Mittel dafür brachte ich mit Konzertveranstaltungen unter dem Motto „Künstler helfen Tieren" in der Babenbergerhalle in Klosterneuburg auf. Viele bekannte Schauspieler, Sänger und Musiker traten dabei kostenlos auf und auch mein Mann unterstützte mich finanziell bei diesen Vorhaben. 1981 wurde das Tierheim eröffnet und war über lange Jahre hinweg ein Vorzeige- und Mustertierschutzhaus. Zugleich brachte ich auch eine eigene Vereinszeitschrift („Das Tier und wir") heraus und nach zwei Jahren hatte der Verein bereits 14.000 Mitglieder. Aufgrund von Intrigen tierfeindlich eingestellter Anrainer mußte ich das Tierheim in Klosterneuburg schließen, und der ganze Betrieb übersiedelte nach Brunn am Gebirge. Schon seit 1979 bin ich Vorstandsmitglied des Wiener Tierschutzvereins, seit 1988 Vizepräsidentin und seit 1990 Präsidentin. Beim Übernehmen meiner jetzigen Funktion habe ich ein Tierschutzprogramm vorgelegt, dessen wichtigste Punkte waren: ein neues, zeitgemäßes Tierschutzhaus, ein bundeseinheitliches Tierschutzgesetz, ein Tiertransportgesetz, den Tierschutz in die Verfassung aufzunehmen, Tieranwaltschaft, Humanisierung der Tierhaltung in der Landwirtschaft und Abschaffung der Tierversuche. Die Grundsteinlegung für das neue Tierschutzhaus in Vösendorf erfolgte 1995 durch den damaligen Verkehrsminister Mag. Viktor Klima und wurde 1998 eröffnet. Dieses Haus ist das modernste und tiergerechteste in ganz Europa und wurde ohne Mittel der öffentlichen Hand errichtet. Neben dem aktiven Tierschutz in unserem Tierheim, der Tierpension in Brunn und unserem Gnadenhof in Marz setze ich mich auch für die Tierschutzgesetzgebung ein und arbeite intensiv mit Behörden und Ministerien zusammen (Tiertransportgesetz Straße, Tierschutzvolksbegehren, usw.).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein Erfolg war in meinem Leben, das ich vor dem Tierschutz führte, als ich die Agenden meines Mannes führte, deutlich anders als heute. Hier hat eine 180-Grad-Wendung stattgefunden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, der Verein befand sich, als ich ihn übernahm, an einem Tiefpunkt, das Haus war veraltet und die finanzielle Situation war schlecht. Damals hatten wir neun Pfleger, heute haben wir 113 Mitarbeiter (Pfleger, Tierärzte und Tierschutzinspektoren), ein neues Haus und eine gut funktionierende Tierrettung mit fünf Rettungsautos, etc.. Natürlich war die Basis bereits da, der Wiener Tierschutzverein existiert ja bereits seit 1846. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung zu dem neuen Tierheim, das zum besten in Europa wurde. Das war eigentlich eine Utopie, heute wird unser Heim schon in Berlin, Vorarlberg, usw. nachgebaut. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich habe im Vorstand fast immer einstimmige Beschlüsse. Im Tierschutz bin ich sicher beliebt - auch bei den Politikern, weil ich nicht mit Gewalt, sondern mit Verhandlungsgeschick arbeite. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Beharrlichkeit, eiserner Wille und ich gebe nicht nach. Wenn ich mir etwas vornehme, dann weiche ich davon nicht ab und gehe keine Kompromisse ein. Ich scheue auch keine Spesen und ein „das geht nicht" gibt es für mich nicht. Erst vor kurzem haben wir vom Zoll 3.600 beschlagnahmte Wasserschildkröten bekommen. Da mußten wir innerhalb eines Tages alles anschaffen, was für diese Tiere nötig ist - allein die Vorbereitungen haben uns 40.000 Schilling gekostet und jetzt geben wir monatlich 24.000 Schilling für die Schildkröten aus. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich wäre nie auf die Idee gekommen, das zu tun. Ich war immer tierfreundlich, habe mich aber nicht besonders für Tierschutz interessiert. Ich ließ meine Hunde bei dem Tierarzt impfen, der zufälligerweise der Ortsgruppenvorstand des Wiener Tierschutzvereins war. Der sprach mich an, ob ich nicht in den Vorstand des Tierschutzvereins wollte, weil der Name meines Mannes bekannt war, und er dachte, daß wir gute Verbindungen hätten. Damals wußte ich nicht, was mich erwarten würde. Erst später kam ich mit dem Wiener Tierschutzverein in intensive Berührung und war mit vielem nicht einverstanden. Damals stand ich in drei schlaflosen Nächten vor der Entscheidung, entweder alles zu vergessen oder etwas zu verändern. Zu dieser Zeit hätte ich dem Wiener Tierschutzverein kein Tier anvertraut. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die engsten Mitarbeiter sind schon seit Jahren bei mir. **Kennen Sie Niederlagen?** Für mich gibt es keine Rückschritte, jede Niederlage beinhaltet auch Erfolg. Ich werde daraus noch stärker. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Überzeugung und dem Wissen, daß das kein anderer macht. Ich habe täglich Verantwortung und auch Kämpfe - mit Behörden, um Geld, usw.. **Ihre Ziele?** Ich will möglichst viel erreichen, bin mir aber auch bewußt, daß ich trotzdem nicht alles erreichen werde. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung für meine Person ist nicht wichtig, nur für die Sache. **Ihr Lebensmotto?** „Zum Wohle für Mensch, Tier, Umwelt und für ein humanes Leben". **Haben Sie Vorbilder?** Nicht direkt. Im Unterbewußtsein hat mich sicher der Gründungspräsident unseres Vereines sehr stark be-

eindruckt und geprägt. **Ein Wort an die Menschen?** Man sollte etwas mehr Phantasie haben und sich vorstellen können, was in einem Tier vorgeht, wenn man es in einem Heim - auch wenn es das beste ist - abgibt. Wer ein Tier hat muß auch die Verantwortung übernehmen. Tiere soll man auch nicht vermenschlichen. Mit meinem Lebensmotto ist eigentlich alles gesagt.

✱ Löw Josefine

● Steckbrief

Beruf: Kartenlegerin. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1941, Essens. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Cornelia. Besondere Vorfahren: Seit drei Generationen Kartenlegerinnen, Großmutter Josefine Hoffmann und Mutter Maria Zurhorst waren hellsichtig begabt.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich machte die mittlere Reife und lernte dann bei Siemens Industriekauffrau. Dann heiratete ich und bekam meine Tochter. Anschließend jobbte ich auf Messen und ähnlichen Veranstaltungen. Danach war ich bei einer großen Weinfirma 15 Jahre angestellt, zuerst freiberuflich, später fix. Kurz arbeitete ich bei Arnold & Richter als Hausdame, mußte den Beruf aber aus gesundheitlichen Gründen aufgeben. Seit meinem 12 Lebensjahr habe ich Polyarthritis und konnte immer nur bedingt arbeiten. Ich war dann wieder sehr krank, lag lange im Krankenhaus und stand anschließend vor der Frage, was ich tun konnte. Das Kartenlegen liegt bei uns in der Familie. Meine Großmutter war sehr begabt, meine Mutter ebenfalls, und ich hatte schon immer für Freunde und Bekannte Karten gelegt. Ich meldete also mein Gewerbe als Kartenlegerin an und setzte Annoncen in Zeitungen. Glücklicherweise machte das Münchner Wochenblatt eine Untersuchung zum Thema „Wahrsagen und Kartenlegen". Eine Reporterin testete einige WahrsagerInnen und KartenlegerInnen, unter anderen auch mich, indem sie sich in einen Rollstuhl setzte und so tat, als sei sie krank.

Ich merkte sehr schnell, daß irgendetwas nicht stimmte und daß sie log. Das Wochenblatt veröffentlichte die Untersuchung. Daraufhin riefen Leute in der Redaktion an und erkundigten sich nach mir, was mir zum Durchbruch verhalf. Das war im Februar 1994. Danach kamen Pro 7 und dann Fliege, dann der WDR und andere Sender. Aber all das war nur eine Hilfe, um Fuß zu fassen. Das wichtigste ist das Vertrauen der Klienten. Leider kann ich auch nur zwei Termine pro Tag machen, denn danach bin ich immer ganz geschafft. Es erfordert einfach sehr viel Energie und Kraft, sich auf Menschen einzustellen und sich in sie hineinzuversetzen. Das kann man nicht am Fließband machen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, wenn ich jemandem helfen konnte. Beispielsweise kam einmal eine ältere Dame zu mir, weil sie nach Kanada fliegen wollte und Angst hatte, daß das Flugzeug abstürzen könnte. Das Flugzeug betreffend sah ich keine Probleme, bezüglich des Gesundheitszustandes der Frau aber schon. Obwohl sie gerade von einer Kur zurückkam, suchte sie einen Arzt auf und bekam kurze Zeit später vier Bypässe gelegt. Später kam diese Frau mit einem großen Blumenstrauß wieder und bedankte sich bei mir, was ich als Erfolg verbuche. Im allgemeinen verbindet man Erfolg mit Geld, ohne das man ja bekanntlich nicht leben kann. Aber ich empfinde die Zufriedenheit als Erfolg. **Wie werden Sie von Freunden und Ihrer Familie gesehen?** Meine Freunde sehen mich und meinen Beruf sehr positiv. Meine Familie war anfangs sehr zurückhaltend. Aber seit mein Bruder selber einmal meine Hilfe brauchte, hat sich das geändert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** In jeder Niederlage liegt auch ein Erfolg. Wenn man es schafft, sich nach einer Niederlage wieder selber aufzurichten und weiterzumachen, ist das ein Erfolg. Ich habe in meinem Leben schon oft wieder neu angefangen und bin mit vielen Schwierigkeiten und Krankheiten fertiggeworden. Ich glaube, nur wenn man selber einiges durchgestanden hat, dann kann man nachvollziehen und verstehen, was in anderen vorgeht und kann ihnen helfen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Vorwegs durch meine Kunden. Etwa ein Drittel der Kunden ruft an und teilt mir mit, daß alles laut meinen Voraussagungen auch eingetroffen ist, mit anderen plaudere ich beim nächsten Besuch darüber. Einige sind auch der Meinung, daß eine Kartenlegerin ihnen genau sagt, was sie künftig zu tun haben und wie sie ihr Leben gestalten sollen, was natürlich keiner kann. Erstens kann ich niemandem Entscheidungen abnehmen und zweitens nicht das Leben eines anderen Menschen vorausbestimmen. Ich glaube, daß der Großteil unseres Lebens vorausbestimmt ist und man nicht zufällig Menschen trifft, die fürs Leben ausschlaggebend sind. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Man kann die Kraft nur aus sich selber nehmen, was auch sehr anstrengend ist. Vor allem ist es ganz wichtig, daß man das tut, von dem man auch überzeugt ist. Das sich-in-jemanden-Hineinversetzen erfordert sehr viel Konzentration und Energie. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Mein größter Wunsch und somit mein Ziel ist es, weiterhin gesundheitlich in der Lage zu sein, mich selber zu versorgen, denn Abhängigkeit ist für mich persönlich sehr schlimm. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ja, es gibt eines. Man muß diszipliniert sein, egal wobei. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation mitgeben?** Man sollte nicht nur auf das Geld achten, sondern auch für Menschen Verständnis zeigen. Wenn jeder nur an sich denkt, kann das auf Dauer nicht gutgehen.

✱ Lowatschek Harald

● Steckbrief

Beruf: Oberschulrat, Hauptschuldirektor. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Mödling., 2340 Mödling, Pfarrg. 7-9. Geboren - Da-

tum, Ort: 26. April 1939, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Ingrid (1967) und Karl (1969). Hobbies: Eisenbahnfahren, Sauna, Skifahren, Motorrad-Oldtimer (Puch 250 TF Bj. 1952).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich habe nach der Pflichtschule das Gymnasium in Gänserndorf besucht, anschließend in Strebersdorf die Lehrerbildungsanstalt absolviert, bin nachher zum Militär gegangen und wollte ursprünglich Berufsoffizier werden. Habe aber dann eine Stelle als Lehrer in Bernhardsthal gefunden, und bin dann schließlich in die einklassige Volksschule nach Velm gekommen. Velm wurde geschlossen, daher wurde ich dann Lehrer in Mödling und habe dann mit 30 Jahren noch die Prüfung für Mathematik und Leibesübungen gemacht. 1978 wurde ich durch Zufall Direktor der Europahauptschule. Das war eine Mädchenschule, die Vorschrift der koedukativen Führung schreibt aber den gemeinsam Unterricht von Mädchen und Buben vor. Politisch gesehen habe ich immer die Initiative an mich gerissen. Ich kann mich erinnern, ich war Ministrant, bald darauf war ich schon Oberministrant. In der Schule war ich Klassensprecher, beim Militär war ich Zimmerkommandant, dann Soldatenvertreter. Als ich Junglehrer war, war ich auch gleich Junglehrervertreter. In Mödling war ich dann als kleiner Funktionär tätig, ich bin damals sogar noch kassieren gegangen. Dann bin ich Obmann-Stellvertreter beim ÖAAB geworden und dann Obmann einer Ortsgruppe. 1972 bin ich dann in den Gemeinderat gewählt worden. 1975 hat die ÖVP die Wahl verloren und die damaligen Verantwortlichen sind abgetreten und haben ein völlig neues Gesicht gesucht. Das war ich, vielleicht wegen meines Namens; mein Onkel war schon Bürgermeister in Mödling. Weitere Voraussetzungen waren gegeben durch mein Lehramt, ich habe sehr viele Leute gekannt. Ich bin als damals 36-jähriger, Vizebürgermeister von Mödling geworden. Nach weiteren 10 Jahren wurde ich dann zum Bürgermeister gewählt. Inzwischen bin ich das schon 15 Jahre. Kein Bürgermeister vor mir hatte eine so lange Regierungszeit. Einmal werde ich noch antreten, ich hoffe daß ich gewählt werde aber dann ist es genug.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist es Erfolg, wenn ich selbst bestimmen kann, aber auch selbst mitgestalten kann. Es hat mich sehr stolz gemacht am Ortsbild von Mödling selbst mitgestaltet zu haben, weil ich eben gerne bewußt in einer schönen Stadt lebe. So gesehen ist es auch für mich Erfolg, wenn alles funktioniert. Der persönliche finanzielle Erfolg ist mir eigentlich uninteressant, ich habe in dieser Richtung eher andere Neigungen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Vielleicht klingt es paradox, aber gerade in der Politik darf man nichts mit Gewalt anstreben. Weil man sonst sehr, sehr enttäuscht werden kann und unter Umständen dann resigniert. Natürlich habe ich den Posten des Vizebürgermeisters im Jahre 1975 angestrebt, aber doch auf Initiative der Kollegen. 1979 bin ich dann mit Bomben und Granaten durchgefallen, aber das war für mich kein Grund zu resignieren. Wir haben gesagt, wir probieren es noch einmal, und siehe da, wir haben Erfolg gehabt. Ich kann nur jedem in der Politik raten, nichts mit Gewalt herbeiführen zu wollen. Ich habe mir meine Ziele nicht sehr hoch gesteckt, es hat sich einiges ergeben und ich habe mich sehr gefreut, weil ich oft mehr erreichte, als ich mir vorgenommen hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich bin kein Freund von raschen Entscheidungen und kein Freund von Ho-Ruck-Partien. Als Bürgermeister habe ich Entscheidungen zu treffen die langfristig halten müssen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe schon als Junglehrer gewußt, daß ich Schuldirektor werde. In meiner grenzenlosen Bescheidenheit habe ich das gespürt. Daß ich Bürgermeister wurde, habe ich nicht geahnt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Wenn ich zurückblicke sehe ich, daß ich erfolgreich war. Ich bin der Sohn einer Kriegerswitwe, aus dem etwas geworden ist. Ich bin dabei aber nicht überheblich, ich weiß, daß es fähigere Leute gibt. Ich verstehe es, ein Team um mich zu scharen und ich habe gerne verläßliche, fähige und ehrliche Leute um mich. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Durch meine Doppelbelastung hat die Familie sicher gelitten. Ich habe aber, Gott sei Dank, eine verständnisvolle Frau. Sei war immer bei den Kindern, so ist auch aus denen etwas geworden. Es ist leider keiner von ihnen in die Politik gegangen. Ich führe meinen Erfolg auch darauf zurück, daß man keine Sorgen hat. Meine Frau hat mir alle Sorgen häuslicher Art abgenommen. Wenn ich nach Hause gekommen bin habe ich immer eine Stätte der Erholung vorgefunden. Meine Frau hat auch Verständnis dafür, daß ich Erholung und Energie in der Sauna und beim Wandern tanke. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich schaue mir die Bewerber an und es zählt für mich die Zuverlässigkeit, der Fleiß und die Tüchtigkeit. Selbstverständlich aber auch die Ehrlichkeit mir gegenüber. Ich bin damit aber auch noch nie enttäuscht worden. Ich habe so viel Gespür zu erkennen, ob da etwas dahinter steckt oder nicht. Ich habe auch jetzt in meiner Schule die Nachfolgerin ausgesucht. Sie war viele Jahre meine Stellvertreterin und ich bin zu der Überzeugung gelangt, daß sie die Beste sein wird. Für mich sind Fleiß und Einsatz sehr wichtig und so habe ich auch mein ganzes Leben gehandelt. Ich mag keine Menschen mit mangelnder Leistungsbereitschaft, die blöde Ausreden gebrauchen, weil etwas nicht geschehen ist, und das wissen auch meine Mitarbeiter. In der Schule ist es genauso, Lehrer mit denen ich nicht zufrieden bin, werden nicht alt bei mir. **Einige Worte zu Schule und Erfolg?** Man ist zwar als Schuldirektor ein weisungsgebundener Beamter man hat aber im eigenen Bereich sehr viel Möglichkeiten der Gestaltung. Ich habe eine Mädchenschule mit Buben übernommen. Der Schuldiener ist mit folgenden Worten zu mir gekommen: Die Buben pischen die Klos an. Na, klar dort hat es keine Pissoirs gegeben. Ich habe mich dann sehr gefreut, daß ich umfangreiche Umbauarbeiten durchführen konnte und im Lauf der 21 Jahre hat sich diese Schule zu einem mustergültigen Betrieb entwik-

kelt. Ich habe dann einen weiteren Zweig gegründet, eine Sporthauptschule, das ist eine normale Hauptschule mit besonderer Betonung des Sportes. Ich habe erkannt, daß dies, speziell in unserer Gegend eine Aufwertung der Hauptschule bewirkt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich empfinde Anerkennung als sehr wichtig. Ich trachte danach meine Mitarbeiter durch Anerkennung zu motivieren. Ich sehe aber auch, daß sich hochgestellte Persönlichkeiten über Anerkennung, z.B. durch das Land Niederösterreich, freuen. Ich selbst sehe für mich Anerkennung als positiv, ich weiß aber auch daß man damit nicht Mißbrauch treiben soll. Ich kann aber sehr wohl unterscheiden ob es echte Anerkennung oder Schmeichelei ist. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein begeisterter Wanderer seit 30 Jahren. Es freut mich immer wieder, daß ich als Untrainierter mit den Profis mithalten kann. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Man muß dem jungen Menschen bewußt machen, daß er etwas kann und, daß er jetzt die Möglichkeit hat seine Fähigkeiten einzusetzen. Wobei das Können nur die Basis ist, und diese Basis muß man haben. Ich muß aber auch jedem raten, nicht zu glauben, daß er nichts mehr zu lernen braucht.

✶ Lowe Steven

● Steckbrief

Beruf: Schuldirektor. Funktion: Geschäftsführer für Österreich. Tätig bei: Linguarama - Das internationale Sprachinstitut., 1010 Wien, Concordiapl. 2. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1968. Familienstand: Verheiratet mit Susan. Eltern: Michael und Diana. Mitgliedschaften: British Trade Council, Französische Handelskammer. Hobbies: Squash, Reiten, Skifahren, Kochen.

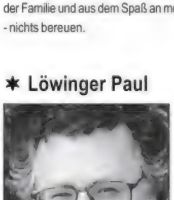
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit elf Jahren entdeckte ich mein Talent für Sprachen und hatte somit den Wunsch, mich in diesem Bereich zu profilieren. Ich studierte eine Kombination aus Deutsch, Französisch, Sprachwissenschaften und Wirtschaft und arbeitete ein Jahr für die Niederlassung von Linguarama in Paris. Als ich 1992 mit dem Studium fertig war, bekam ich das Angebot , nach Wien zu gehen, um dort eine Niederlassung von Linguarama aufzubauen. Ich war der erste Trainer. Seit 1993 leite ich die Niederlassung. Inzwischen haben wir 35 Trainer und sind ein 5- Mann-Team in der Verwaltung.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es mir gelungen ist, meine Ziele zu erreichen und Linguarama in Österreich bekannt und erfolgreich zu machen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Mich prägte Carnegie. Er schrieb, daß es sehr wichtig ist, dem Gesprächspartner gut zuzuhören und auf seine Äußerungen zu reagieren. Anders formuliert: Um im Umgang mit Menschen Erfolg zu haben, muß man Einfühlungsvermögen entwickeln. Wichtig ist, offen und ehrlich sowohl zu Kunden als auch zu Mitarbeitern zu sein. Die Mitarbeiter muß man motivieren können, damit sie sich mit dem Unternehmen identifizieren. Man darf nicht arrogant und präpotent sein. Zu meinen Stärken gehört die Gabe, persönliche Beziehungen zu Kunden aufzubauen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Gesteckte Ziele zu erreichen, bei der Arbeit eine gewisse Effektivität zu erzielen, mit sich selbst und mit der Umgebung zufrieden zu sein. Ich bin dann erfolgreich, wenn ich das Gefühl habe, etwas Sinnvolles zu tun und wenn ich Spaß bei der Arbeit habe. **Ihre Ziele?** Die Firma noch bekannter zu machen und den guten Ruf zu erhalten. Ich wünsche mir neue Herausforderungen und neue Aufgaben. Gegen eine geografische Abwechslung hätte ich auch nichts einzuwenden. **Was verstehen Sie unter Mißerfolg?** Mißerfolge sind ein Teil des Lebens, sie geben einem die Chance weiterzukommen. Durch Mißerfolge sammelt man Erfahrungen für die Zukunft. Auf diesen Erfahrungen kann man dann neue Erfolge aufbauen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie bedeutet für mich Harmonie, Abwechslung, Unterstützung und Kommunikationsmöglichkeiten. Meine Eltern sehe ich jetzt sehr selten, aber auch diese Bindung ist für mich von großer Bedeutung. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Verbal durch Kunden, die mir ihr Vertrauen schenken und damit ihre Anerkennung zeigen, durch Weiterempfehlung und durch die Begeisterung meiner Mitarbeiter, die zu unserem gemeinsamen Erfolg beitragen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Disziplin, dem Pflichtgefühl, dem Sport, aus der Familie und aus dem Spaß an meiner Tätigkeit. **Ihr Motto?** No regrets - nichts bereuen.

✶ Löwinger Paul



● Steckbrief

Beruf: Regisseur, Schauspieler, Schriftsteller. Funktion: Theaterdirektor Tätig bei: Löwingerbühne., 1070 Wien, Neubaug. 36. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irma, geb. Tillinger. Eltern: Paul und Liesl. Schöpferische Akte: Einige Bücher. Hobbies: Lesen, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Löwingerbühne - ein immer mit viel Idealismus geführtes Unternehmen - wurde ca. um 1790 gegründet und ist damit nach dem Burgtheater das älteste Theater Wiens. Die Schauspieltradition unserer Familie läßt sich fünf Generationen zurückverfolgen, für meinen Vater war aber Verwandschaft trotzdem nie von Bedeutung. Wichtig für meine Entwicklung war der Besuch des französischen Lyceums, aus dieser Schule ergaben sich viele Freundschaften und spätere Kontakte. Bereits mit 16 Jahren begann ich Kurzgeschichten zu schreiben und wollte eigentlich Journalist werden. Daher habe ich spä-

ter auch die meisten Stücke selbst bearbeitet und ca. 16 Neufassungen für die Löwingerbühne geschrieben. Ein Hobby von mir war auch das Übersetzen von Stücken aus dem Französischen; die rund 200 Seiten des französischen Stücks „Florentinerhut" von Labicher (wurde danach in der Bearbeitung von H.C. Artmann am Burgtheater inszeniert). Von 1969-71 war ich bei Gloria - Film/München - zuerst als Pressebetreuer, danach als Regie- und Produktionsassistent tätig und wirkte bei mehreren Filmen (z.B. „Die tolldreisten Geschichten", „Auf Pauker schießt man nicht") mit. 1971 kam ich aus familiären Gründen als Co - Direktor zurück an die Löwingerbühne und obwohl ich eigentlich nur 2-3 Monate dort bleiben wollte, wurden daraus bisher schon 27 Jahre. Meine erste Regiearbeit, die ich auch neu bearbeitet und adaptiert habe, erfolgte 1973 für eine ORF/ZDF - Produktion „Graf Schorschi" von Borlo Schwerla. Diese Theatersendung wurde unter 120 Sendungen zur zweitstärksten Theatersendung mit 52% Einschaltquote, bekam von der Presse gute Kritiken und - das größte , eher ungewöhnlichste Kompliment - der Autor bedankte sich bei mir für die Bearbeitung. Seit 1973 führe ich mit meiner Schwester Sissy abwechselnd Regie an der Löwingerbühne, seither habe ich rund 40 Stücke inszeniert, für ORF und RTL produziert und stehe seit 1982 auch als Schauspieler auf der Bühne. Mein größter Erfolg ist die Erhaltung der Löwingerbühne. Das Kämpfen für eine - über den Tag hinausgehende - Idee ist mir wichtiger als der kurzfristige Tageserfolg.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Wichtigste ist der Erfolg vor sich selbst, sich mit seiner Arbeit vor sich selbst und anderen zu bestätigen. Das ist ein unverzichtbarer Teil des Selbstwertgefühls. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Erfolg habe ich zum Teil erreicht - manchmal voll, manchmal gar nicht. Fallweise sind es nur Tageserfolge, die sich dann letztlich zu einem Gesamterfolg summieren. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Dann, wenn das Ziel über die eigene Person hinausgegangen ist - für die Familie, die Schauspieler und eine Idee - dann war es erfolgreich. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schwankend, selber kann ich das nicht beurteilen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zähigkeit und Talent - ohne Talent als Grundvoraussetzung, geht es nicht. Talent allein ist aber auch nicht ausschlaggebend. Dazu gehört auch das Glück zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein, Verbindungen, Kontakte und die realistische Einschätzung der Möglichkeiten. Als Theaterdirektor kommt zwar der Kaufmann nicht an erster Stelle, aber er hat das erste Wort. Das Ausbalancieren zwischen dem Kaufmännischen und dem Künstlerischen, ist ein Balanceakt, der Vernunft erfordert. Mein Wunsch Freude zu bereiten ist die Triebfeder zu meinem Erfolg, zu wissen, Sinnvolles zu vollbringen. Für mich war z.B. die schönste Aufführung in einem kleinen Südtiroler Bergdorf, wo wir die intensive Reaktion des Publikums spürten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich hatte das Glück Kontakte zu knüpfen und in einer künstlerisch tätigen Familie aufgewachsen zu sein. Das Umfeld spielt sicher eine wesentliche Rolle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich wollte Journalist werden und hatte 1971 das Angebot als Volonteur zum Springer Verlag nach Hamburg zu gehen. Aus familiären Gründen kam ich aber an die Löwingerbühne, wo mich das Theater schnell vereinnahmte. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** In einem Familienbetrieb muß das Familiäre stimmen - für mich der wichtigste Faktor. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Schauspieler suche ich in erster Linie nach ihrem Talent und danach, ob sie zur Rolle passen, aber auch nach ihrer sozialen Verträglichkeit aus. Ich motiviere mit Lob und wir versuchen das bestmöglichste Ergebnis mit geringster Reibung zu erzielen. Theater muß Zusammenarbeit und kein Gegeneinander sein. **Kennen Sie Niederlagen?** Ja, wenn ich versucht habe, etwas besonders gut zu machen, das aber nicht anerkannt bzw. akzeptiert wurde. Zum Teil sind das berechtigte, manchmal aber auch unberechtigte Niederlagen, wobei mich die unberechtigten mehr schmerzen. Niederlagen empfinde ich sehr subjektiv. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Wunsch ständig besser zu werden. Ich bin nicht leicht mit mir zufrieden, wenn ich aber den Eindruck habe, etwas Gutes gemacht zu haben, stehe ich auch 100%ig dahinter. **Ihre Ziele?** Die Qualität meiner Arbeit bestmöglich nach meinen Maßstäben zu optimieren. Ich bin nicht leicht bereit Kompromisse - nach den landläufigen Begriffen des Erfolges - einzugehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja ständig, Leute sprechen mich auf der Straße an, bedanken sich und freuen sich über unsere Aufführungen. Ich freue mich über Anerkennung, brauche sie aber nicht um jeden Preis und jage ihr nicht nach. Bestätigung für etwas zu bekommen, von dem man selbst überzeugt ist, ist mir eine besondere Freude. **Haben Sie Vorbilder?** Geprägt bin ich eher von Schriftstellern, z.B. von Michele De Montaigne (französischer Schriftsteller und Philosoph des 16. Jahrhundert, der auch Bürgermeister von Bordeaux und zu seiner Zeit sehr erfolgreich war) wegen seiner Gedankenwelt, er versuchte er selbst zu sein und kein Abziehbild anderer zu sein. Er hat auch einige Texte zum Thema Erfolg verfaßt, von ihm stammen Aussprüche wie: „Manche sind vom Erfolg so verblendet, daß sie ihn mit auf's Klo nehmen" oder „Auch eine Prinzessin sitzt nur auf ihrem Hintern". **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Vernünftiger Ehrgeiz ist wichtig, dabei darf man aber die Lebensqualität nicht über Bord gehen lassen.

✱ Löwinger Sissy

● Steckbrief

Beruf: Schauspielerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Löwingerbühne., 1070 Wien, Neubaug. 36. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1940, Graz.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Mein erster Auftritt im Theater meiner Eltern war mit 5 Jahren, als Zwergerl in einem Rübezahl-Stück. In diesem Alter begann ich eine Ballettausbildung und ein Jahr später eine Klavierausbildung. Mit 14 Jahren entschied ich mich gegen eine Pianistenlaufbahn und begann bei Dorothea Neff Schau-

Copyrighted material

spiel zu lernen, da der Besuch der Schauspielschule erst ab 17 Jahre möglich war. Gesang studierte ich bei Prof. Rittersheim. Den ganzen Tag verbrachte ich im Theater, saß an der Kasse, nahm Stunden und trat auf. Obwohl man mich bei der Gewerkschaftsprüfung als „Prominentenkind" durchfallen lassen wollte, bestand ich. 1956 begannen die Fernsehübertragungen unseres Theaters. Meine erste Tournee organisierte ich mit 25 Jahren, machte Gastspiele in Kanada und den USA, sowie monatelange Gastspiele in Hamburg, Köln und München, sowie zahlreiche weitere Tourneen im deutschsprachigen Raum, sang Chansons und nahm Platten auf. Immer mehr wuchs ich in das Geschäftliche des Theaters hinein. 1975 wurde meinem Vater eine Subvention nicht gewährt, wir mußten an das Theater der Jugend verkaufen - das dann die Subventionen erhielt. In neuen Spielstätten führte ich Regie, schrieb selbst unter einem Pseudonym laufend Stücke. Durch meine 3. Scheidung verlor ich 1985 privat alles, was ich hatte. Nach dem Tod meines Vaters 1988 übernahm ich das Theater, handelte mit dem ORF einen neuen Vertrag aus. Bis heute kämpfe ich gegen immer schwierigere Bedingungen beim ORF, derzeit gibt es nur mehr eine übertragene Vorstellung im Jahr. 1997 organisierte ich seit 13 Jahren die erste Tournee, parallel dazu probten wir ein Kindermusical im Raimundtheater. Auch heuer gibt es eine Tournee, jeden Tag in einem anderen Ort, von Niederösterreich bis Vorarlberg. Als Einzige der angedachten Persönlichkeiten, traute ich mich als Moderatorin die einzigartige Darbietung der Wr. Symphoniker „Beethovens 5. Moderiert wie ein Fußball-Match" zu gestalten. Ich mußte absichtliche Fehler und die gesamte Darbietung zeitgleich verbal begleiten. Der vorgegebene Rahmen war die mitzulesende Partitur.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich mußte immer mit eigener Kraft meine Ziele erreichen, ohne öffentliche Hilfe. **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Das Einsteigen in eine fremde Welt, wie in den Zirkus der verstorbenen Elfi Althoff-Jakoby, den ehemaligen Österreichischen Nationalzirkus, den ich 1996 zusammen mit Frau Jakoby´s Lebensgefährten als Kodirektorin übernahm. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Darüber denke ich nicht nach, sie ist einfach da. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man muß Dinge tun, weil man sonst nicht weiß, ob man es kann. Nie aufhören zu lernen und zu arbeiten. Mut zu haben, jede Herausforderung anzunehmen. Die Liebe zu seinem Beruf ist wichtig und kein Selbstmitleid aufkommen lassen. Nur nach vorne schauen, nicht zurück.

✱ Ludvik Bernhard a.o. Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Endokrinologie und Stoffwechsel. Tätig bei: AKH-Innere Medizin III., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gerda. Kinder: Christoph, Maximilian und Elisabeth. Schöpferische Akte: Mehrere Publikationen und wissenschaftliche Artikel. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft für Innere Medizin, Österreichische Diabetesgesellschaft, European Association for the Study of Diabetes (EASD), American Diabetes Asociation (ADA), Föderation der internationalen Donausymposia über Diabetes mellitus (FID), Österreichische Adipositasgesellschaft, Österreichische Gesellschaft für Endokrinologie.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura, welche ich mit ausgezeichnetem Erfolg am 19. Juni 1979 ablegte, begann ich mit dem Medizinstudium an der Universität Wien. Im Februar 1985 erfolgte die Promotion zum Dr. Med. univ. und im selben Jahr absolvierte ich ein Akademikertraining an der II. Med. Universitätsklinik in Wien. Von Juli 1985 bis April 1989 war ich Vertragsassistent und ab Mai 1989 war ich als Assistenzarzt an der II. Med. Universitätsklinik Wien tätig. Seit Juli 1991 bin ich Facharzt für Innere Medizin. 1991-92 absolvierte ich das Bundesheer und von Mai 1992 bis Februar 1994 folgte ein Forschungsaufenthalt an der University of California San Diego in den USA. Im Juni 1995 erfolgte die Habilitation zum Univ. Dozenten für Innere Medizin an der Universität Wien. 1995 absolvierte ich den postgraduellen Hochschulkurs für Medizinische Führungskräfte. Im Oktober 1996 erfolgte die Ernennung zum Additivfacharzt für Endokrinologie und Stoffwechsel. Im November und Dezember 1997 erfolgte die Ausbildung zum Klinischen Prüfarzt durch die Österreichische Ärztekammer.

Sonstige Tätigkeiten? 1995 zweiter Sekretär der Wiener Gesellschaft für Innere Medizin, 1995-97 erster Sekretär der Österreichischen Diabetesgesellschaft, 1996-99 erster Sekretär der FID, Vizepräsident der Österreichischen Adipositasgesellschaft, Assistant Editor von Diabetologia.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Verwirklichung der gesteckten Ziele. Dies gelingt durch Ehrgeiz, Zielstrebigkeit und Durchhaltevermögen, aber auch durch Kommunikationsbereitschaft. **Gab es Niederlagen?** Bisher hatte ich noch keine Rückschläge. Ich glaube, daß dies darauf zurückzuführen ist, daß ich flexibel war. Für mich war immer das Ziel, Arzt zu werden, und somit auch als Arzt Erfolg zu haben. Ursprünglich wollte ich Gynäkologe werden, habe allerdings mit der inneren Medizin begonnen, auch daran Gefallen gefunden, und somit den Berufswunsch geändert. Hätte ich die Flexibilität nicht gehabt, hätte ich es als Niederlage betrachtet. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Ich glaube, daß dies bei uns Ärzten genauso ist, wie in jedem anderen Beruf. Rechtsanwälte und Steuerberater haben noch weniger

Zeit, dies sehe ich bei meinen Bekannten. Die berufliche Karriere und der Erfolg gehen auf Kosten des Privatlebens, das ist überhaupt keine Frage. Es ist heute unabdingbar und darüber muß man sich im Klaren sein, daß dies auf Kosten der Familie geht, die somit auch sehr konfliktgefährdet ist. Wer sich darüber nicht im Klaren ist, belügt sich selbst. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, einerseits durch die Rückmeldungen und andererseits wird man immer selbstsicherer. Auch wenn man Erfolg hat, fühlt man sich, so glaube ich, sicherer. Je mehr Erfolg man hat, desto beruhigter kann man handeln. Ich sehe dies als wesentliches Element des Erfolges. Man wird ausgeglichener und ruhiger, der Streßfaktor ist nicht mehr so stark. Dies ist auch ein Teil der Anerkennung. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Vater, der ebenfalls Mediziner ist, somit war schon sehr früh klar, daß ich auch Arzt werden möchte. Ich hatte auch einen Vorteil - konnte jederzeit fragen und strategische Entscheidungen besprechen. Dies hat mir sehr geholfen. Mein Vater ist eine sehr unabhängige Persönlichkeit und hat mich sehr unterstützt. Auch hat er mich gelehrt, Autoritäten anzuerkennen , sie aber durchaus kritisch zu sehen.

✶ Luedtke Doris

● Steckbrief

Beruf: Gelernte Gastwirtin, Unternehmerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: WIFI Mistelbach., 2130 Mistelbach, Pater Helde Str. 19. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1948, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Kinder: Alexandra (1969) und Christian (1972). Hobbies: Töpfern, Malen, Wandern, die Welt sehen und bewußt wahrnehmen, Garten.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Handelsschule, Hotelfachschule, danach arbeitete ich in Österreich (Velden, Kitzbühel) und der Schweiz. Meine Eltern besaßen eine große Gastwirtschaft in Mistelbach, und für mich war klar, daß ich Wirtin werden wollte. Mit 20 Jahren übernahm ich die Geschäftsleitung des elterlichen Gasthof. Meine beiden Kinder wuchsen im Betrieb auf. Als ich 42 Jahre alt war, wurde die Gastwirtschaft geschlossen, das war 1990. Nach drei Monaten Überlegungsphase auf Urlaub in Griechenland definierte ich meine Prioritäten neu und stellte einen Eisstand auf und betreute ihn selbständig, er war aber nur im Sommer geöffnet.

Im Winter 1990 begann ich im Tourismusbereich bei der Österreichwerbung zu arbeiten. Da kamen mir meine Fremdsprachenkenntnisse zugute. Ich war Funktionärin der Wirtschaftskammer - Obfrau der „Jungen Wirtschaft" und der „Frau in der Wirtschaft", sowie Ausschußmitglied der Fachgruppe Gastronomie im Bezirk Mistelbach. Politisch sehr engagiert für die Anliegen der Unternehmerin als Gemeinde- und Stadträtin von Mistelbach. Seit 1993 bin ich Leiterin des WIFI Mistelbach. Heute habe ich alles erreicht, was ich wollte - eine gute Position und eine harmonische Partnerschaft.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es mir gut geht. Das war mein Ziel, aber auch ein langer Weg. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Mit 42 bin ich ins kalte Wasser gesprungen, durch die berufliche Neuorientierung habe ich eine neue Identität gesucht und auch gefunden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wollte nie von jemandem abhängig sein. Für die Kollegen war ich immer engagiert. Durch einen Knöchelbruch war ich vier Monate außer Gefecht gesetzt und konnte meinen vielen beruflichen und politischen Aktivitäten nicht nachkommen. Es kam bei mir zu einem neuerlichen Umdenken, und ich konnte mich wieder auf mich selbst besinnen. Ich habe unter anderem auch Seminare in Astrologie besucht. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, als das neue Haus WIFI Mistelbach eröffnete, war es mein Ziel, Leiterin zu werden. Trotz vielen Mitbewerbern bekam ich die Stelle. Die Leitung eines solchen Hauses erfordert viel Geschick, Fingerspitzengefühl und Vorausdenken für die Mitarbeiter und Besucher. Diese Tätigkeit füllt mich aus. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Jede Niederlage ist eine Herausforderung, um daran zu reifen. Niederlagen waren wichtig, um das zu werden, was ich geworden bin. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Urvertrauen und meiner Familie. **Ihre Ziele?** Es soll sehr lang so bleiben, wie es ist, ich bin glücklich und ausgeglichen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Im Rahmen meiner verschiedenen beruflichen und politischen Positionen wurde mir öffentlich Anerkennung ausgesprochen. Zu diesem Zeitpunkt war das für mich sehr wichtig. **Ihr Erfolgsrezept?** Im Leben die Chancen erkennen, das Leben annehmen, in sich hineinhören und danach handeln. Alles so zu tun und zu entscheiden, daß man sich selbst immer in die Augen sehen kann.

✶ Lueger Anna

● Steckbrief

Beruf: Drogistin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Concordia-Drogerie., 1100 Wien, Leibnizg. 15. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1950, Wien. Kinder: Christina (1978) und Werner (1986). Hobbies: Skifahren, Tennis, Oper.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich machte den Abschluß der Drogisten-

Copyrighted material

lehre mit der Drogistenprüfung. Gemeinsam mit meinem Mann führte ich zwölf Jahre lang den elterlichen Betrieb - die Concordia-Drogerie. Nach dem Tod meines Mannes stand ich der Herausforderung gegenüber, das Unternehmen allein weiter zu führen. 1989 legte ich die Konzessionsprüfung ab und betreibe seither als alleinerziehende Mutter, anfänglich mit kleineren Problemen, sehr erfolgreich die Drogerie. Einerseits beschäftige ich mich mit Kräutern, Tees und von Ärzten empfohlenen Gesundheitsprodukten, andererseits auch mit Chemikalien - eben ein typisches, vielseitiges Sortiment der traditionellen Drogerie.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Erfolgsgeheimnis liegt im intensiven Widmen der Kundenprobleme und im Versuch, diese zu lösen, indem ich individuelle Beratung und Betreuung biete. Mit Freundlichkeit und Verständnis baue ich eine Vertrauensbasis auf, welche einen wesentlichen Faktor darstellt, um erfolgreich handeln zu können. Meine persönlichen Charakterzüge würde ich mit Offenheit gegenüber Mitmenschen, einem hohen Maß an Wärme und Herzlichkeit, gepaart mit einem umfangreichen Fachwissen definieren. **Ihre Ziele?** Den Unternehmensstandard zu halten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus meinen Kindern. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit dem Erreichen gesteckter Ziele. **Ihr Erfolgsrezept?** Für erfolgreiches Handeln würde ich eine fundierte Ausbildung als Grundvoraussetzung erachten. In Folge von Selbstbewußtsein, Durchhaltevermögen und dem Aneignen eines Weitblickes kann Erfolg nicht mehr weit entfernt sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mit einer Vertrauensperson die Analyse anstellen, zu einer Meinungsfindung kommen und daraus lernen.

✶ Lugert Friedrich Dr.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüfer, Steuerberater. Funktion: Gschf. Tätig bei: Dr. Friedrich Lugert GmbH., 3100 St. Pölten, Wiener Str. 3. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1943, Böheimkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Tanja (1973). Mitgliedschaften: Mitglied beim Institut der Wirtschaftsprüfer, Verein der christlichen Unternehmer, Club der Wirtschaftsakademiker. Hobbies: Musik, Reisen, Bridge, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1965 Ende des Studiums und 1966 Promotion, 1966 Gerichtspraxis. 1967 Eintritt in das Finanzamt St. Pölten, Mitte 1968 in das Finanzamt für Wien 9., 18., 19. 1969 legte ich die Fachprüfung für den höheren Finanzdienst ab. Im Februar 1970 ging ich zu dem Wiener Wirtschaftsprüfer Dipl.-Kfm. Dr. Weiß und war dort bis September 1972. Anschließend machte ich mich selbständig und machte die Steuerberatungsprüfung. Mit Jänner 1973 eröffnete ich meine Kanzlei in St. Pölten und legte 1985 die Prüfung für den Wirtschaftsprüfer ab.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein persönlicher Erfolg ist der berufliche Erfolg, auch daß auf privater Ebene alles funktioniert und im Endergebnis, daß man beruflich so zurechtkommt, daß man sich einige private Wünsche erfüllen kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt sicher kein Universalrezept. Ein Freiberufler sollte langfristig seine Klienten zufriedenstellen, das heißt, ich bin kein Freund von kurzen Geschäften, bei denen man einen Gewinn macht und dann sich denkt „Hinter mir die Sintflut". Ich bemühe mich, beim Klienten das Gefühl zu erwecken, daß ich etwas Besonderes für ihn tun kann. Es gibt Dinge, die eigentlich für einen Steuerberater selbstverständlich sein sollten, daß er genau, pünktlich und gut beratend arbeitet. Das trifft für jeden zu, und das schafft keine besonderen Konkurrenzvorteile. Also muß man sich bemühen, etwas mehr anbieten zu können als andere. Nach meiner persönlichen Erfahrung ist es wesentlich, mit dem Auftraggeber auch persönlich gut auszukommen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich bin zur Finanz gegangen, um eine Entscheidung aufzuschieben und etwas zu lernen. Es war nie geplant, bei der Finanz zu bleiben, es war aber genauso wenig geplant, Steuerberater zu werden. Es hat sich einfach so entwickelt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mittelmäßig, es gibt für mich noch Ziele, die zu erreichen sind. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich bin sehr nachlässig, was die handwerklichen Arbeiten im Haushalt betrifft. Ich bin sehr froh, daß meine Frau das organisiert. Andererseits stört es mich überhaupt nicht, morgens frisches Gebäck selbst zu holen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege Wert auf gute Arbeitsauffassung, denn einschulen kann man fast jeden. Ich lege auch Wert darauf, daß die Mitarbeiter selbständig arbeiten können. Das alles ist für mich sehr bedeutend, weil ich neben meinen Aufgaben als Steuerberater noch eine umfangreiche Tätigkeit als Gerichtssachverständiger habe. Ich bin im Lauf der Jahre draufgekommen, daß Letzteres zutrifft, wenn man sich fragt, ob ein Mitarbeiter etwas taugt oder nicht. Man ist im allgemeinen als Chef eher zu gutmütig und schaut viel zu lang zu. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich fühle mich selbstverständlich geschmeichelt und überlege mir dabei, ob die Anerkennung ernst gemeint ist oder ob eine Absicht dahintersteckt. Aber ich freue mich besonders, wenn ich zu Weihnachten eine kleine Aufmerksamkeit bekomme. Im allgemeinen bekommt man von Klienten nicht sehr viel Anerkennung, die Anerkennung ist die, daß sie Klienten bleiben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche aus diesen Ereignissen Lehren zu ziehen und überlege, worauf der Mißerfolg zurückzuführen ist. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Spaziergänge mit dem Hund, ich lese sehr viel und fahre gern auf Urlaub. **Ihre Ziele?** Ich möchte gern expandieren, also den Gewinn erhöhen. **Ihr Lebensmotto?** Eine Lebensphilosphie gibt es für mich nicht, aber eine Einstellung, die manch-

mal hilft: Das ganze Leben als Spiel zu sehen, in dem die Karten verteilt sind und sich emotionell dabei etwas bedeckt zu halten. Mein Musterbeispiel für die Anwendung dieser Einstellung sind die Schlußbesprechungen beim Finanzamt. Im Laufe der Zeit habe ich dafür eine interessante Methode entwickelt. Ich mache diese Besprechungen grundsätzlich nicht allein, ich ziehe die entsprechende Mitarbeiterin hinzu. Interessant dabei ist, daß die Mitarbeiterinnen viel kompromißloser sind, als ich es vielleicht wäre. Und dann schaut man, daß man eine amikale Lösung findet. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Wenn jemand einen freien Beruf wählt, z.B. Steuerberater, soll er wissen, daß er sich in eine Möglichkeit einkauft zu arbeiten und dafür nicht schlecht honoriert zu werden.

✱ Lukasovsky Franz Univ. Prof. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Musikpädagoge. Funktion: Abteilungsleiter Sologesang. Tätig bei: Universität für Musik und darstellende Kunst Wien - Abteilung für Sologesang und musikdramatische Darstellung., 1140 Wien, Penzingerstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Hobbies: Gartenarbeit, handwerkliches Tun im Wochenendhaus, Familie.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1958 studierte ich an der Akademie für Musik und darstellende Kunst in Wien und an der Universität in Wien Germanistik, Geschichte und Musikwissenschaft. 1962 schloß ich das Lehramt für den Musikunterricht an Gymnasien ab und 1964 legte ich die Staatsprüfung (Lehrbefähigung) für Sologesang ab. Das Diplom für Lied und Oratorium, welches ich mit Auszeichnung absolviert habe, bekam ich 1967. Im gleichen Jahr schloß ich auch das Sologesangsstudium im Rahmen des Akademischen Hauptseminares ab. Im selben Jahr erhielt ich den Lehrauftrag an der Akademie in Graz, Stimmbildung zu unterrichten. Ab diesem Zeitpunkt erfolgte die Mitwirkung an zahlreichen Konzerten und Liederabenden mit alter, klassischer, romantischer und vor allem zeitgenössischer Musik. 1973 erfolgte mein Operndebüt in Siena und in Wien. 1974 folgten mehrere Konzerte in Japan, 1974 gab ich mein Operndebüt in Deutschland. Es folgten weitere Gastverträge in Italien, der Schweiz und Österreich. 1976 wurde ich Leiter einer Klasse für Sologesang an der Hochschule in Graz, 1980 erfolgte die Ernennung zum außerordenlichen Hochschulprofessor. Die Berufung nach Wien als ordentlicher Hochschulprofessor erfolgte 1984, von 1986-91 war ich stellvertretender Abteilungsleiter und Vorsitzender der Studienkommission der Abteilung für Sologesang. Ab 1994 war ich wieder Stellvertreter des Abteilungsleiters und seit 1998 bin ich Abteilungsleiter.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, sowohl in beruflicher als auch in privater Hinsicht. Diese Zufriedenheit ergibt sich aus der Verwirklichung von Ideen. Aus beruflicher Sicht bedeutet Erfolg auch, die Studenten so auszubilden, daß sie später im beruflichen Alltag bestehen können. Wenn meine Studenten Erfolg haben, dann habe auch ich Erfolg. Voraussetzung hierfür ist, eine solide Ausbildung zu gewährleisten, jahrelanges Lernen, auch ein hohes Maß an pädagogischer Erfahrung und die Bereichtschaft, für alles Neue offen zu sein. Unter Umständen muß man, auf Grund der Veränderungen des Umfelds, seine eigene Arbeitsweise ändern . Schließlich geht es in der Praxis nicht nur um meinen Erfolg, sondern auch um den Erfolg der Universität. **Gab es Niederlagen?** Ja. Hier gilt es,Selbsterforschung zu betreiben. Das heißt, zuerst die Ursachen bei sich selbst suchen, bevor man sein Umfeld dahingehend analysiert. Besonders im künstlerischen Bereich spielen viele Emotionen mit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Von Gott. Ich glaube, man muß sich im Klaren sein, daß man eigentlich nie fertig ist. Es ist ein ständiger Entwicklungs- und Reifeprozeß, um zum Ziel zu kommen. In meinem Gebiet kommt man ohne Niederlagen nicht weiter. Eine Identifikation mit der Tätigkeit ist von eminenter Bedeutung. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Das ist die Quadratur des Kreises. Eine wesentliche Voraussetzung hierfür ist, daß der Partner diesen Beruf und den Zeitaufwand, der damit verbunden ist, akzeptiert. Eine positive Wechselwirkung, ein harmonisches Privatleben, das sich auch auf den Beruf auswirkt, ebenso umgekehrt, ist zweifellos vorhanden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zu einem gewissen Teil, ja. Betreffend der Ausbildung der Studenten ist festzuhalten, daß es einerseits eine Gruppe von Studenten gibt, die Talent haben, die man ohne weiteres weiterbringen kann, andererseits ist es sehr schwierig, jene Gruppe auszubilden, deren Leistungsfähigkeit nicht so stark ausgeprägt ist. Hier bedarf es eines besonderen Fingerspitzengefühls. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Von Studenten, Kollegen, Agenten und Theaterdirektoren. **Gab es Vorbilder?** Ja, in pädagogischer Hinsicht war es Robert Schollum, der mich durch seine pädagogische und fachliche Kompetenz sehr beeindruckt hat. Im Hinblick auf Gesang war es Fritz Wunderlich, der es meisterlich verstand, Gesangstechnik und musikalische Gestaltungskraft zu vereinen.

✱ Lukits Hans Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt und HTL-Ingenieur. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: Mischek Bau AG., 1190 Wien, Billrothstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1951. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Hobbies: Segeln, Motorflug, Radfahren und Wandern mit meiner Familie, klassische Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1970 maturierte ich an der HTL Mödling und anschließend war ich bis Herbst 1972 in Schweden beruflich tätig. Von 1972 bis 1976 studierte ich in Graz Betriebswirt-

Copyrighted material

schaftslehre und anschließend an der HTL Pinkafeld Heiz- und Klimatechnik. Danach war ich im Treuhandbereich tätig (Consultatio). Von April 1977 bis März 1978 war ich für ein postgraduate Studium in Kapstadt an der Universität. 1980 erhielt ich das Angebot, als Geschäftsführer in die Burgenländische Erdgaswirtschaft (BEGAS) zu wechseln. Dieses Angebot nahm ich mit 1. Jänner 1981 an. Ab 1. Jänner 1991 war ich Vorstand der Burgenländischen Holding AG. Mit 1. Oktober 1995 übernahm ich die Funktion des Vorstandsdirektors der Mischek Bau AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich möchte mich bei meiner Tätigkeit wohlfühlen und daraus Zufriedenheit erlangen. Dazu gehören natürlich auch wirtschaftlicher und finanzieller Ertrag. Ebenso bedeutet Erfolg für mich eine entsprechende Reputation in der Branche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, einerseits, weil ich glaube, daß ich viel bewegt habe, und andererseits, weil ich von der Familie des Eigentümers, aber auch von Kollegen und Geschäftspartnern positives Feedback erhalte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kenne kaum Niederlagen. Aber mit Beharrlichkeit und persönlichem Einsatz habe ich die kleineren Hindernisse überwunden. Schließlich habe ich viel Erfolg gehabt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem inneren Antrieb und dem Wunsch, meine Visionen zu realisieren, wobei das soziale Umfeld wichtig ist. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Das Privatleben hat für mich einen hohen Stellenwert, insbesondere meine Familie. Meine Frau war seinerzeit Lehrerin, hat jedoch bedingt durch meinen persönlichen Einsatz die Betreuung der Familie übernommen. Meine Freizeit ist sehr gering, wird dafür aber intensiv mit meiner Familie genutzt. **Was ist für Ihren spezifischen Erfolg ausschlaggebend?** Neben der fachlichen Kompetenz auch Beharrlichkeit, persönlicher Einsatz, ein ausgeprägtes kommunikatives Verhalten sowie das offene Zugehen auf Mitmenschen. **Haben Sie einen Erfolgstip?** Visionen sollte man realisieren und konsequent seinen Weg gehen, wobei Ellenbogentechnik nicht sinnvoll ist und von mir nie praktiziert wird. Man soll Menschen als Partner sehen. Der Mensch sollte immer im Vordergrund stehen. Fachliche Kompetenz darf nicht fehlen und permanente Weiterbildung sollte selbstverständlich sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für die Motivation ist es wichtig, daß man selbst Vorbild ist. Mitarbeiter müssen also spüren, daß man es mit ihnen ehrlich meint. Man kann auch vom Mitarbeiter nicht mehr verlangen, als man selbst zu tun bereit ist. Gute Entlohnung ist für jeden Mitarbeiter wichtig, entscheidend ist aber auch, daß Mitarbeiter im Rahmen ihrer Tätigkeit Freude und Spaß haben. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** In der Branche gibt es große Konkurrenten. Hier gilt es, die Nase vorn zu behalten.

✱ Lukman Rilwanu Dr.

● Steckbrief

Funktion: President. Tätig bei: President of the OPEC Conference., Obere Donaustraße 93 Geboren - Datum, Ort: 26th August 1938, Zaria Kaduna State, Nigeria. Familienstand: Marriage 1965 Kinder: One daughter (Law), Older son (Computer Science), Younger son (Graphic design). Mitgliedschaften: Fellow and Honorary Fellow, Institute of Mining & Metallurgy, London (FIMM). Chartered Engineering Institutes (C.Eng.).Fellow, Nigerian Mining & Geoscience Society. Fellow of the Nigerian Mettalurgical Society. Registered Engineer with COREN. One time member of the Association of Geoscientists for International Development (AGID). Hobbies: In his free time Dr. Lukman likes driving, walking and reading (especially religion, philosophy and Economics).

● Karriere

Elementary school (1944-48), Middle School (1948-49), Barewa College where he received the Cambridge School Certificate (1950-55) and completed the General Certificate of Education in the Ahmadu Bello University (Nigerian College of Arts, Sciences & Technology) (1956-58). His education after graduating from the ABU continued in the U.K. at the Imperial College of Science & Technology (Royal School of Mines) University of London. From there he received his BSc. In Engineering (Mining) and the Degree & Diploma of the Associateship of the Royal School of Mines (ARSM) (1959-62). Dr. Lukman considers this as the best college capable of providing the best possible backround regarding mining engineering and an important first step in his career. On completing his education he was offered a job as Assistant Mining Engineer at A.B. Statsgruvor, Sweden (1962-64). This proved to be a very important step in his career, because Sweden had a lot to teach him about Mining. Dr. Lukmans philosophy is that the learning process does not stop at schools and universities but must rather be an on-going process on an every day basis. He believes that experience has a lot to teach us, and the secret of learning is to constantly use such experiences to learn. He stresses the fact that he was not aprehensive about going down the mines himself and learning from the workers themselves. This he did on many occations throughout his life and believes to be an important part of his success. This Job in Sweden opened the way for another job at home as Inspector of Mines and later as Senior Inspector in the federal ministry of mines & power. He stayed at this post until 1967 at which time he decided to go back to University of Mining and Metallurgy in Leoben, Austria. In 1968 he received his degree in Mining and Mineral Exploration. On returning to Nigeria he became an Acting Assistant Chief of Mines at the federal Ministry of Mines and Power, a position which he kept until 1970. Dr. Lukman believes that his success in this position is attributed to the fact that he brought many ideas from the private sector, and especially from Sweden to the public sector of Nigeria. In 1970 he was asked to head the Cement company of North Nigeria in Sokoto. This he consides as a very important step in his career because it was the first time that he was capable to put all of his learning and experience into use. During this time he received many other job offers which he refused basically in order to succeed first with his present post. It was only when he was successful that he accepted another position with the Nigerian Minng Cooperation as General Manager and Chief Executive. This post he held until 1984. During this time Dr. Lukman discovered

Copyrighted material

that he needed more know-how regarding the economic principals regarding mineral resource exploration and for one more time he was willing to return to school. During 1977 he went to Canada in order to study Mineral Exonomics at McGill University in Montreal (until 1978). Most of his work he did thorugh correspondance since at the same time he kept his post at the Nigerian Mining corporation. Because of his excellant record with both private and state companies Dr . Lukman was in 1984 asked to take up the position of Federal Minister of Minestry. This he accepted because he felt ready to offer his services on a subject he had a lot of experience with. Later he was asked to be federal minister of petroleum (and was president of the OPEC Conference for eight consecutive terms. Other posts which he held in government included Minister of Foreign affairs (1989-1990) and Chairman, Board of Directors of the National Electric Power Authority, Lagos (1993-94). It is important to state that after the 1993 change of government Dr. Lukman was the only civilian to sty in both govemments, and this due to his very successful record in all the posts which he held.

● Zum Erfolg

Dr. Lukman „secret" of success is that he is always willing to learn from everybody that has knowledge irrespective of position, he always listens very attentively to people before he does something and he always assesed a situation before he changed it. Finally, the secret of success for Dr. Lukman is to like what you do which is the only way to succeed. His first and last hobby has always being work and to this end he is willing to give as much time as is seemed necessary. Success for Dr. Lukman is „not material but rather an inner satisfaction which you either have inside you or not. If you have it you habe to constantly strive to keep it alive, and if you don´t you have to constantly strive to obtain."

✱ Lütgendorf Philipp

● Steckbrief

Beruf: PR-Berater und Journalist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Agentur PaRaPlue., 1050 Wien, Kleine Neug. 9/6. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1955, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Johanna, geb. Prantner. Kinder: Johanna (1983) und Alexandra-Maria (1987). Eltern: Karl und Susanne. Mitgliedschaften: Prinz-Eugen-Reiterorden, Devotionsritter des Souveränen Malterser-Ritter-Orden, Milizstand des österreichischen Bundesheeres, Deutschmeister Schützenkorps. Hobbies: Autos, Sanitätsdienste, Reiten, Wandern.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war das Elternhaus und die Erziehung, die ich genossen habe. Unsere Familie ist ein Adelsgeschlecht, dessen Geschichte in das 12. Jahrhundert zurückgeht. Mein Großvater war Generalfeldmarschall der Monarchie, mein Vater General und Verteidigungsminister. Es wäre angebracht gewesen, daß ich eine militärische Karriere eingeschlagen hätte. Meine Eltern ließen mir aber absolut freie Berufswahl und ich entschloß mich für die Hotelfachschule. Nach Vollendung der Ausbildung arbeitete ich in Paris, San Francisco, Zürich und Mainz, um Auslandserfahrungen zu sammeln. Als ich nach Österreich zurückkam, war ich zuerst im Hotel Hilton als Sales-Representative beschäftigt, dann wurde ich weggengagiert und übernahm die Führung des Palais Auersperg. Als die Hotelkette verkauft wurde, ging ich zum damals größten Verlag, wo ein neuer Abschnitt meines Lebens als Journalist begann. Ich war der erste Gesellschaftskolumnist in einer Fachzeitschrift. 1988 machte ich mich selbständig und gründete mit einer Kollegin die Agentur PaRaPlue. Der Name bedeutet Public Relation Philipp Luetgendorf und gleichzeitig in Latein „Regenschirm", was unserer Firmenphilosphie entspricht: „Wir lassen unsere Kunden nicht im Regen stehen". **Begrenzt sich Ihre Tätigkeit nur auf diese Firma?** Nein, ich bin ein sozial engagierter Mensch und vielfältig aktiv. Ich bin Kommandant der schnellen Einsatzgruppe des Souveränen Malterser Ritter-Ordens, Gemeinderatsvorstand mit eigener Fraktion (Bürgerliste) in Hinterbrühel. Leiter der SEG des MHDA Wien. Im Zusammenhang mit meiner Tätigkeit bei der Feuerwehr war ich Einsatzleiter-Stellvertreter während des Besuches des Heiligen Vaters 1983, und 1998 war ich persönlicher Sanitäter des Papstes.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Wie erwähnt, das Elternhaus und die Möglichkeit, mich frei für einen Beruf zu entscheiden. Meine Einstellung gegenüber der Welt, trotz Probleme und Mißerfolge kenne ich das Wort „Haß" nicht. Ich glaube an Gott und diese feste Überzeugung hilft mir, erfolgreich zu sein. Ich würde allen empfehlen sich weiterzubilden und viel zu lesen. Wichtig ist, an die Ideale des Lebens zu glauben.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Meine Identifikation mit dem Beruf, das Gefühl jeden Tag gern ins Büro zu gehen und Harmonie mit mir selbst. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Sie faszinieren mich. Ich beschäftige mich sehr gern mit „Krisen-PR" und glaube damit den Menschen zu helfen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Wenn ich das Wort „danke" höre.

✱ Lütticken Sabine

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Geschäftsführerin Tätig bei: WMF AG., 1160 Wien, Thaliastr. 3. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1971, Bonn/Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Eltern: Heinz und Agnes.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittleren Reife 1989 habe ich eine Lehre zur Arzthelferin begonnen, jedoch nach einem Jahr abgebrochen und verschiedene Verkaufstätigkeiten ausgeübt. 1991 habe ich die auf zwei Jahre verkürzte Lehre zur Einzelhandelskauffrau und danach die Matura an der Wirtschaftsschule für Bürokommunikation und Einzelhandel in Wuppertal nachgeholt. Seit 1995 bin ich bei der Firma WMF beschäftigt und seit November 1997 Geschäftsführerin. Ich sehe meine Karriere als fortlaufende Entwicklung und habe nie versucht, wichtige Phasen herauszustreichen. Der einzige Moment, der meine Karriere maßgeblich positiv beeinflußt hat, war der, als ich meinen Mann kennenlernte. **Wie ergab es sich, daß Sie bei WMF Geschäftsführerin wurden?** Als mein Mann die Gelegenheit bei WMF bekam, die Filiale in der Mariahilferstraße zu führen, gingen wir nach Österreich. Ich habe dann in seiner Filiale als Filialleiteranwärterin zu arbeiten begonnen und konnte 1997 tatsächlich meinen heutigen Job antreten. Wichtig war sicherlich auch das Nachholen meiner schulischen Ausbildung und die Erfahrungen in der Praxis (Kundendienst, Verkauf, etc.).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Vorstellungen und Ziele verwirklichen zu können und dafür Anerkennung zu erfahren. Ich greife bei meinen Anforderungen nicht nach den Sternen, sondern erreiche meine Ziele Schritt für Schritt. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, schließlich habe ich die Position der Geschäftsführerin erhalten und die Filiale umgestaltet und aufgebaut. Hiebei habe ich weitreichende Freiheit zugestanden bekommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Rückblickend bin ich zufrieden, obwohl ich lieber in die Zukunft als in die Vergangenheit schaue. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich stecke Niederlagen ziemlich schnell weg und räume sie mit meinem Optimismus aus dem Weg. Niederlagen spielen höchstens fünf Minuten eine Rolle. **Wie werden Sie von Familie, Freunden oder Mitarbeitern gesehen?** Man hält mich für ziemlich chaotisch, was vielleicht auch stimmen mag, aber trotzdem halten alle zu mir. Ich habe viel Unterstützung erfahren, Skepsis lasse ich nicht aufkommen. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Mein Motto lautet, nicht den Kopf in den Sand stecken, sondern nach vorn schauen. Ich hole durchaus auch andere Meinungen ein und gehe nach Entscheidungen gerade meinen Weg. Mein Mann ist mir hier auch sehr wichtig, aber meist treibe ich mich selbst vorwärts. **Welche Rolle spielen dabei Familie und Mitarbeiter?** Einerseits kommt meine Familie (teilweise) aus der kaufmännischen Branche und andererseits unterstützt sie mich stetig. Die Geschäftsmaxime unserer Firma ist, daß die Mitarbeiter das Kapital sind. Deswegen sollte man sie gut ausbilden und motivieren, denn das macht den Erfolg aus. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Momentan gilt es, aus meiner jetzigen Position das Beste zu machen. Da mir die Arbeit Spaß macht, gelingt mir dies sicherlich. Längerfristig gesehen möchte ich mich selbständig machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem eisernen Willen. Völlige Entspannung finde ich beim Fliegenfischen, einer Leidenschaft von mir. Ich habe viele Interessen, wie Fitneßtraining und unserer „zweite Heimat" Spanien. Die Gründung einer Familie lassen wir auf uns zukommen. **Welchen Ratschlag für die nächste Generation haben Sie?** Ich habe Entscheidungen oft aus dem Bauch heraus getroffen und erst dann zu Ende gedacht. Wenn ich mich dann entschlossen habe, gehe ich mit aller Konsequenz, Disziplin und - ganz wichtig - mit viel Optimismus an die Verwirklichung. Ich glaube, diese Eigenschaften könnte man weiterempfehlen. Man darf auch nicht vor dem Prinzip „Learning by doing" zurückschrecken.

✱ Lutz Willibald Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Zivilingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zivilingenieur Dr. Lutz., 1210 Wien, Leopoldauer Pl. 5. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Mag. Selma (1969): Mitgliedschaften: PHARE, TACIS Consultancy Register in Brüssel, Österreichischer Abwasser- und Abfallwirtschaftsverband, Abwassertechnische Vereinigung in Bonn, Österreichischer Ingenieur- und Architektenverein. Hobbies: Lesen, klassische Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Realschule mit Matura studierte ich an der Universität für Bodenkultur Kulturtechnik und Wasserwirtschaft. Ich schloß 1967 mit Diplom ab. Danach war ich als technischer Assistent an der Technischen Universität in Graz angestellt. 1972 wurde ich Dr. tech. und legte 1974 die Zivilingenieursprüfung ab. Von 1967-69 war ich bei der Firma ÖSTAP - technisches Büro für Abwasserentsorgung in Wien als Konstrukteur tätig. Nach Absolvierung des Präsenzdienstes war ich von 1970-83 bei der Firma Andritz & Ruthner Industrieanlagen AG in Wien als Abteilungsleiter für Wasser - und Abfallbehandlung beschäftigt. Seit 1984 bin ich selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gute Projekte zu machen, wo sowohl Technik als auch Preis stimmen und die Zufriedenheit der Kunden und Mitarbeiter gegeben ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Seriöse Leistung zu erbringen, und zu einem gewissen Grad gehört auch eine Portion Glück dazu. Ich sprach bei einem Beamten in einem anderen Zusammenhang vor und sah dort ein Dokument, nämlich den Abfallwirtschaftsplan von Hongkong, liegen. Ich sprach den Referenten darauf an und in Folge bekam ich vom Wiener Wirtschaftsförderungsfond den Auftrag, unsere Umwelt- und Abfalltechnologie nach China zu exportieren. Ich habe auch schon vorher verschiedene Projekte im Ausland, unter anderem in den USA und in

Tokio bzw. Taiwan durchgeführt. Ich habe weiters als einer der wenigen Zivilingenieure drei Europapatente angemeldet, zwei davon beziehen sich auf die Behandlung von Müll und organischen Abfällen und das dritte beschäftigt sich mit der Reinigung von industriellen Abwässern. Für diese Patente habe ich auch bereits Lizenznehmer in Italien und in den USA. Wir haben hier in Österreich exportfähiges Know-how, aber unsere Strukturen sind zu klein. Von der öffentlichen Hand, aber auch aus Industrie und Gewerbe gibt es keine ausreichende Förderung für den Export von österreichischem Know-how, und ohne diese Unterstützung kann es sich niemand leisten, sich auf ein Auslandsprojekt einzulassen, wo zwei bis drei Mal gearbeitet und investiert werden muß, bevor das erste Mal Geld zu sehen ist. Normalerweise ist der Beruf des Zivilingenieurs ein reproduzierender und kein innovativer. Ich bin jedoch ständig auf der Suche nach neuen Projekten und Produkten. Ich glaube auch, daß dies einen Vorteil gegenüber meinen Mitbewerbern ausmacht, daß ich versuche, ständig neue Wege zu finden und zu gehen. Früher gab es für unseren Berufsstand eine verbindliche Gebührenordnung, seit diese gefallen ist, gibt es europaweit unterschiedliche Tarife. In meinem Fall ist es jedoch so, daß ich die Osterweiterung im Gegensatz zu Kollegen - Zivilingenieure für technische Chemie, die sich Labors aufgebaut haben und diese jetzt nicht nutzen können, da in der Slowakei z.B. wesentlich günstiger angeboten wird - eigentlich nicht spüre. Ich habe mir durch meine langjährige Tätigkeit einen Namen gemacht und ein Pfeiler meiner Geschäftstätigkeit ist die Mineralölindustrie als Dauerkunde, mit immer wiederkehrenden Erweiterungen, Ergänzungen bzw. Umbauten. Sehr gute Behördenkontakte sind für die Bewältigung meiner Aufgaben notwendig, die erst einmal aufgebaut werden mußten. Mit Einführung der beiden Sparpakete wurden auch die Investitionen im Umweltbereich durch die öffentliche Hand eingespart. Hier ist sicherlich ein Großteil des Marktes weggebrochen, dazu kam noch die Verunsicherung durch die Gesetzgebung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Für mich persönlich ist wichtig, eine Aufgabe zu haben und diese optimal zu lösen. Daher habe ich mich selbständig gemacht, weil ich mir dann die Aufgaben selbst stellen kann. Diese immer neuen Aufgabenstellungen bedeuten einen fortwährenden Entwicklungsprozeß. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Wenn ich ein Projekt verfolge, welches an die Konkurrenz vergeben wird oder nicht zur Ausführung gelangt. Als planender Ingenieur bringt man in ein Projekt immer auch seine Persönlichkeit ein und es ist keine angenehme Sache, wenn das Projekt als solches stirbt, auch wenn es in so einem Fall nicht im eigenen Einflußbereich lag. Bei Großprojekten kann es schon vorkommen, daß man viel Arbeit in ein Vorprojekt steckt und eigentlich hatte man keine wirkliche Chance, da von vornherein feststand, wem das Projekt zufällt. Für die Vergabe eines solchen Projektes muß es aber zumindest einige Anbieter gegeben haben. Hier versucht man natürlich schon im Vorfeld herauszufinden, ob es überhaupt eine reelle Chance gibt, da sonst sehr viel Geld und Zeit sinnlos investiert wird. **Gab es Vorbilder?** Prof. Ruthner, den Gründer der Firma Andritz & Ruthner, weil er äußerst innovativ und bis an sein Lebensende aktiv war und über 300 Patente innehatte. **Ihre Ziele?** Daß ich meinen Beruf weiterhin ausüben und eventuell mehr Zeit für den Privatbereich aufbringen kann. Kürzertreten ist in meinem Alter aus gesundheitlichen Gründen angesagt. Ich habe immer sehr viel gearbeitet. **Ihr Ratschlag für die junge Generation?** Ich würde heute einem jungen Ingenieur auf jeden Fall raten, eine Zusatzausbildung zu machen und sich zu spezialisieren. Die Zusatzausbildung kann in technischer oder kaufmännischer Hinsicht sein, vielleicht auch in juridischer. Eine Standardausbildung allein ist heute zu wenig für unseren Berufsstand. Nicht zu unterschätzen ist auch die Erfahrung, die während der Ferialpraxis gesammelt wird. Die richtigen Leute zu kennen, ist auch wichtig.

✱ Mach Franz J.

Verantwortlich für meinen Erfolg war meine Offenheit für neue Tätigkeiten und Herausforderungen.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer und Direktor. Tätig bei: Francesco Parisi GmbH., 1100 Wien, Sonnwendg. 21. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Franz Christian. Hobbies: Briefmarken und Videofilmen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Mittelschule absolvierte ich eine Lehre zum Industriekaufmann und danach war ich als selbständiger Buchhalter tätig. 1961 ging ich zur Firma Sperco als Alleinbuchhalter und 1978 wechselte ich zu Francesco Parisi als Konsulent für Administration. Seit 1982 bin ich Mitglied der Geschäftsleitung, ich erhielt die Einzelprokura und in weiterer Folge die Geschäftsführung. 1987 wurde ich bei Parisi und zwei Jahre später bei Sperco zum Direktor ernannt. Erzählen Sie etwas von den beiden Firmen, denen Sie vorstehen. Es sind zwei grundverschiedene Unternehmen, obwohl sie sich in manchen Bereichen ergänzen. Meine Funktionen in diesen Unternehmen sind auch unterschiedlich. Bei der Firma Sperco bin ich für die Verwaltung zuständig. Für Parisi bin ich nicht nur für die Verwaltung, sondern für den Gesamtbereich zuständig. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Seit 1997 Geschäftsführer bei Parisi Air und Sea Cargo GmbH und Direktor für Administration bei Enrico Sperco & Sohn GmbH, Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Verantwortlich für meinen Erfolg war meine Offenheit für neue Tätigkeiten und Herausforderungen. Es hat mir anfangs nicht genügt, als Buchhalter tätig zu sein, so befaßte ich mich z.B. mit dem Verkauf von Fertighäusern. Wir betrieben damals Trade Development für den Ableger einer englischen Reederei und haben unter anderem Gummihandschuhe nach Ungarn verkauft. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Viele Dinge

Copyrighted material

haben sich empirisch ergeben, da war die Entscheidung nicht so schwierig. Wir stehen in der heutigen Zeit vor großen Entscheidungen, weil wir in einer relativ schwierigen Branche tätig sind. Eine wesentlich Entscheidung war jene, die Schreibtischgeschäfte aus der Spedition auszulagern. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der erfolgreichste Mensch könnte nicht bestehen, wenn es nicht jemanden gäbe, der diesen Erfolg akzeptiert und honoriert. Ich hatte dieses Glück! Ich schätze Handschlag-Qualität und brauche keine Unterschrift auf Verträgen. Meine Umwelt weiß das, was mir - betreffend Glaubwürdigkeit - einige Unterstützung bietet. Leider bringen immer weniger Menschen diese Handschlag-Qualität mit. Für mich stellt diese Qualität ein Grundprinzip dar. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe niemals eine Position angestrebt, sondern sie einfach bekommen. Ich war immer der freie, flexible und interessierte Mensch, der für Herausforderungen offen war. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Das sollten andere Menschen entscheiden. Ich selbst habe mich nicht um Titel oder Positionen gedrängt. Das ist eher eine Frage der Persönlichkeit und des persönlichen Einsatzes. Ich war immer bemüht, mich für die mir übertragenen Aufgaben voll zu engagieren. Dies wurde auch honoriert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sympathie sollte keine Rolle spielen, Verläßlichkeit ist wichtig. Besonders in leitenden Positionen sollte man nicht nach Äußerlichkeiten urteilen. Man hat nach Fähigkeiten und Qualitäten zu entscheiden, ob jemand ins Team paßt. Wichtig sind auch die Vorkenntnisse und Erfahrungen, das Umfeld des Bewerbers und das erste Gespräch. Beim Vorstellungsgespräch richte ich mich nach meinem Gefühl. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Man muß differenzieren bei Lob, oft ist es nur Schmeichelei oder gar Neid. Die größte Motivation ist das Erledigen von Aufgaben. Für mich können sich Anerkennung und Lob in Grenzen halten, da ich der Meinung bin, daß dies eher für Kinder wichtig ist. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus einem intakten Familienleben und aus meinen Hobbies. Ich spielte Saxophon, Klarinette und Violine. Ich habe Musik zu meinem Hobby gemacht, ebenso wie Videofilmen. **Haben Sie ein Motto oder ein Vorbild?** Ich fühle mich eher als bescheidener Mensch und erhielt meist mehr als ich wollte. Ich stelle auch keine besonderen Ansprüche im Leben. Ich habe meine Karriere nicht angestrebt und verachte Ellenbogentechnik, was wahrscheinlich auch der Grund für meine Auszeichnung war. Mir kann man alles anvertrauen und ich versuche, zur Zufriedenheit aller zu arbeiten. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Ich denke hier an ein Motto meiner Klassenlehrerin: „Wer will, der kann - Ich will!".

✱ Macher Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor, Vorstandsvorsitzender. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Kühne & Nagel Österreich AG., 1110 Wien, Warneckestraße 10. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1952, Ladendorf. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Eva und Friedrich. Schöpferische Akte: Fachartikel und Lehrunterlagen zu Unternehmensführung, Logistik, Informationsmanagement. Leitung und Durchführung von zahlreichen Tagungen und Seminaren. Gründungskoordinator MBA Krems. Gastprofessor der Donau-Universität Krems. Universitätslektor an der WU-Wien. Mitgliedschaften: Gründungspräsident Bundesvereinigung Logistik Österreich. Vorsitzender des Wirtschaftsforums der Führungskräfte. Mitglied des MBA-Beirates an der Donau-Universität Krems. Mitglied des bildungs- und gesellschaftspolitischen Ausschusses der VÖI. Vorsitzender der LG Wien/NÖ/Bgld des ZV der Spediteure. Hobbies: Extrembergsteiger.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im zweiten Bildungsweg erworbene Qualifikationen in Betriebswirtschaft, Industrial-Engineering und Informatik. 1968 Ausbildung zum Donauschiffer und Schiffsrechnungsleger der 1. DDSG. 1973 WIFI Kalkulation und Kostenrechnung. 1975 Kostenrechnerprüfung. 1974 REFA-Grundausbildung für das Arbeitsstudium. 1976 REFA-Grundschein. 1976 Bilanzbuchhalterprüfung, Programmiererausbildung. 1983 REFA-Fachschein.1989/1991/1992 INSEAD-Fontainebleau (Advanced Management Program). Permanentes Executive Training.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, Ziele zu erreichen, die eigenen Leistungsgrenzen optimal auszuloten und mit anderen Menschen zukunftsorientiert zu arbeiten. Ich glaube, daß ich in manchen Bereichen erfolgreich bin, habe aber gelernt, da ich nun über zwanzig Jahre im gehobenen Management tätig bin, daß das, was für andere erfolgreich aussieht, für mich noch lange nicht Erfolg darstellen muß. Ich weiß auch, wie schmal die Grenze zwischen Erfolg und Mißerfolg ist. Ich habe unser Unternehmen erfolgreich saniert, und wir sind in unseren Geschäftszweigen Marktführer geworden. Es hat aber auch ein Projekt gegeben, das schief gelaufen ist. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich habe mein Leben lang gelernt, und ich lerne immer noch, auch wenn ich seit Jahren mein Lernen so organisiert habe, daß ich auch lehre. Der Kernerfolg kommt davon. Durch meine vielfachen Tätigkeiten mache ich vielleicht den Eindruck, ein Vereinsmeier zu sein; das Gegenteil ist der Fall. Positives für andere zu tun, kommt immer wieder als Positives zurück. Ich durfte immer an interessanten Projekten arbeiten. Und interessante Projekte überträgt man üblicherweise an Personen, die neugierig, beweglich sind und im laufenden Tagesgeschäft nicht übervoll beschäftigt sind. Die menschliche Seite, das Leadership, also mit anderen Visionen zu entwickeln und im Team erfolgreich zu sein, ist eine weitere positive Einstellung. **In welcher Situation haben**

Sie erfolgreich entschieden? Bei einem Unternehmen in der Computerindustrie, das Gefahr lief, den Bach hinunter zu gehen, sanierte ich einen Unternehmensteil so nachhaltig, daß es für einen Käufer interessant wurde. Eine weitere wichtige Entscheidung war die für den Aufbau der Logistik bei Digital. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Worauf es ankommt, ist die Professionalität. Was ich mache, mache ich ganz. Entweder professionell, oder ich lasse es bleiben. Das heißt nicht, daß ich Projekte hinwerfe, aber wenn die Rahmenbedingungen nicht meinen Vorstellungen entsprechen, versuche ich diese zu ändern. Wenn das nicht möglich ist, dann lehne ich ab. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin fast immer eingeladen oder gebeten worden, eine Aufgabe bzw. ein Projekt zu übernehmen. Ich habe immer viel gearbeitet, auch viel gelernt, habe aber auch das für den Erfolg notwendige Quantum Glück gehabt. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich war sicher kein Vater, der die Kinder sehr oft und regelmäßig gesehen hat. Ich habe aber das Glück, daß meine Frau die große und schöne Aufgabe, Hausfrau und Mutter zu sein, gerne angenommen hat. Mein Erfolg wäre nicht möglich gewesen, wenn nicht meine Frau mir den Rücken frei gehalten hätte. Meine Kinder sind schon erwachsen, leben nicht mehr zuhause, besuchen uns aber oft und regelmäßig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin überzeugt davon, daß man in Leute nichts hineintragen kann, was nicht schon drinnen steckt. Man kann nicht von außen jemanden motivieren, der nicht schon im Inneren begeisterungsfähig ist. Ich glaube auch, daß desmotivierte Mitarbeiter durch die herrschenden Rahmenbedingungen frustriert werden können. Motivieren heißt für, mich negative Rahmenbedingungen, die die Mitarbeiter demotivieren, auszuschalten. Negative Rahmenbedingung sind z.B. ungerechte Entlohnungssysteme, ungerechte Aufstiegsmöglichkeiten, mangelnde Information, mangelnde Kommunikation. Ich pflege mit meinen Mitarbeitern eine Zielvereinbarung nach abgestuften Zielerreichungsgraden zu schaffen. Sinn ist, einen Mitarbeiter zu haben, der als Führungskraft wie ein Unternehmer agiert. Mit diesen Mitarbeitern werden dann aber auch entsprechende Verträge abgeschlossen. Es gibt nicht nur persönliche Ziele sondern auch Gruppenziele in unserem Unternehmen, die z.B. von einem Niederlassungsleiter realisiert werden müssen.

Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle, und was verstehen Sie unter einer Niederlage? Freilich gab es Flops. Ich lernte, in Niederlagen eine Chance zu sehen. Ich analysiere Niederlagen ganz nüchtern und spreche darüber, kehre sie nicht unter den Tisch, denn mit ungelösten Problemen schwächt man sich selbst. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie gerne erreichen?** Ich hoffe, meinen jetzigen Lebensstil weitere fünfzehn Jahre aufrecht erhalten zu können, viel zu arbeiten aber auch viel zum Bergsteigen zu kommen, aber gleichzeitig auch gesellschaftliches Engagement zu zeigen. Meine geistigen und emotionalen Fähigkeiten sind so konstituiert, daß ich das aushalte. Ich war noch nie so gut „d´rauf" wie jetzt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Nicht, daß ich besonders fromm bin, aber ich bin in einem katholischen Umfeld engagiert. Ich habe das Glück, an einen Chef ganz oben glauben zu können.

✱ Machhörndl Thomas

Zielstrebigkeit, Ehrgeiz, Überzeugungskraft und ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft.

● Steckbrief

Beruf: Verlagsleiter. Funktion: Verlagsleiter. Tätig bei: Ahead Medien BeratungsgmbH., 1020 Wien, Hollandstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1964, Krems. Kinder: Vera. Eltern: Ing. Franz und Ingeborg.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich Jus zu studieren, was sich jedoch für mich persönlich als nicht befriedigend herausstellte. Meine Karriere im Verlagswesen begann ich als Anzeigenverkäufer. 1995 gründeten wir die Firma Ahead Medienberatung, wo ich die Verlagsleitung und die Prokura inne habe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliches Engagement, fachliche Kompetenz und die sich daraus ergebende Selbstmotivation, einem Beruf nachzugehen, der mich auch erfüllt. Ein oder sogar mehrere perfekte Produkte zu kreieren, die den Markt in puncto Qualität und Treffsicherheit der aufgegriffenen Themenbereiche neu definieren. Beruflicher Erfolg reflektiert auf privaten Erfolg, der wiederum als optimaler Nährboden für berufliche Kreativität fungiert. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zielstrebigkeit, Ehrgeiz, Überzeugungskraft und ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft, weil bekanntlicherweise ohne Eigeninitiative und Engagement nichts von allein in Bewegung kommt. Ein gewisses Maß an Glück gehört hier auch dazu, ein Faktor, der nicht ganz auszuschließen ist. Dieses Glück muß man nach dem Motto „Das Glück gehört dem Tüchtigen" erkennen. Ich bin bestrebt, meine Ziele zu erreichen und meine moralische Integrität zu wahren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich besitze die Fähigkeit, kreative Ideen optimal umzusetzen. Oberste Priorität ist und bleibt jedoch, ein gut eingespieltes Team um sich zu haben, wo alle durch ihre individuellen Begabungen das gesamte Anforderungsprofil des Projektes abdecken. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Qualifikation entscheidem bei uns stets der persönliche Eindruck. Besitzt der künftige Mitarbeiter genügend Begeisterungsfähigkeit und Einsatz, um in unser Team genügend **Power einzubringen?** Diese Komponenten stellen wir in mehreren Gesprächen fest, wobei dann oft unsere Intuition den Ausschlag gibt. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Dieser Ausdruck erscheint mir etwas pathetisch. Mißerfolge passieren, wenn man sich zu viel von einer Sache erwartet hat. Sie stellen oft einen neuen Anfang dar, weil man die Situation neu beurteilen und analysieren muß, um entweder den Weg zum Ziel neu zu definieren oder auch das Ziel selbst zu revidieren. Alles in allem geben Mißerfolge neue Impulse, die dem Projekt durch-

Copyrighted material

aus zuträglich sein können. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Ich strebe gewissermaßen die Unabhängigkeit von materiellen Dingen an, aber auch die Unabhängigkeit von der Meinung und dem Gutdünken anderer Menschen.

✱ Macourek Karl

● Steckbrief

Beruf: Harmonikaerzeuger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Musikhaus Macourek, Harmonikaerzeugung, sämtliche Instrumente, Noten und Reparaturen., 1150 Wien, Reithoffer Pl. 14. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1960, Wien. Eltern: Karl und Josefine. Hobbies: Natur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich bin mit der Werkstätte, die mein Vater gründete, aufgewachsen und konnte mir eigentlich keinen anderen Beruf vorstellen. Unsere Werkstätte ist eine Harmonikaerzeugung. Ich lernte bei meinem Vater und arbeitete später im Familienunternehmen. Zum Kern der Firma - Handharmonika-Erzeugung - kamen später Reparatur, Verkauf von Musikinstrumenten und Zubehör dazu. Wir eröffneten dieses Geschäft vor rund 115 Jahren und sind seither bestrebt, Kundenwünsche nach Möglichkeit zu erfüllen. Wir erzeugen Harmonikas und versuchen, die Vorstellungen unserer Kunden in die Realität umzusetzen, soweit dies die technischen Möglichkeiten erlauben. Wir bieten das an, was die Industrie nicht erzeugt. Zum überwiegenden Teil leben wir von Reparaturen. Ich selbst arbeite traditonsbewußt und versuche, das Familienunternehmen zu bewahren und im Sinne meines Vaters weiterzuführen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, unsere Kunden zufriedenzustellen sowie finanzielle Sicherheit und ein sinnvoll erfülltes Leben. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Gute Qualität, Zuverlässigkeit und das Streben, Kundenwünsche zu erfüllen. **Wie gestalten Sie Ihre Freizeit?** Ich gehe gern Bergsteigen und widme viel Zeit der Tätigkeit als Korrepetitor. **Welche Ziel möchten Sie noch realisieren?** Das Geschäft möchte ich weiterhin erfolgreich führen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur.

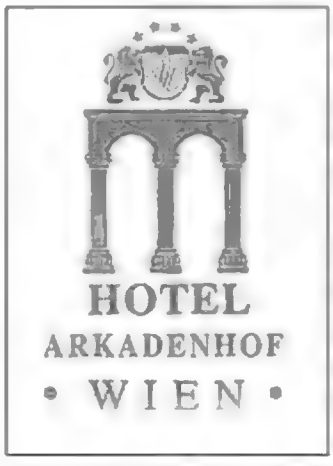
✱ Madani Elmira Dr.

● Steckbrief

Beruf: Soziologin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hotel Arkadenhof., 1090 Wien, Viriotg. 5. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1937. Hobbies: Musik, Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura begann ich in Täbris (Persien) mit dem Studium der Philologie. Später studierte ich in Istanbul



Soziologie und schloß mit dem Doktorat ab. Die nächsten eineinhalb Jahre verbrachte ich mit meiner Familie in den USA. Kurz nach der Rückkehr nach Istanbul zogen wir nach Österreich. Ich lernte dann Deutsch, um mit meinem Studium einen Job zu bekommen, was längerfristig nicht möglich war. 1979 hatte ich die Idee, ein kleines Hotel zu gründen, und zwar eröffnete ich das Hotes Cinderella mit sechs Zimmern. Diese Zeit war sehr schwer für mich, doch es funktionierte. 1986 eröffnete ich das Hotel Bajazzo in der Eßlinggasse, und nach drei Jahren kaufte die GesmbH. einen Baugrund in der Viriotgasse, wo ursprünglich ein Wohnhaus hätte erbaut werden sollen, doch schließlich wurde im Jahre 1992 ein Hotel errichtet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich glaube, daß es keine allgemein gültigen Maßstäbe für Erfolg gibt. Das Empfinden von Erfolg ist eine sehr persönliche Angelegenheit. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich geplante Ziele erreiche und umgehend weiter planen und kreativ sein kann. Erfolg bedeutet für mich, immer in Bewegung zu sein, Niederlagen einzustecken und noch motivierter weiterzumachen. Ich habe die Erfahrung gemacht, daß die Bereitschaft zur harten Arbeit unerläßlich ist, wenn man erfolgreich sein will. Ich habe in meinem Leben auf viele Genüße verzichtet, trotzdem bin ich nicht unzufrieden. **Gab es Niederlagen?** Es gibt keinen erfolgreichen Weg, den nicht auch einige kleinere und größere Niederlagen pflastern. Wichtig ist nur, die Niederlagen als Schulung zu erleben. Sich nicht unterkriegen zu lassen, sondern die Mißerfolge analysieren und aus seinen Fehlern lernen. Niederlagen sind wichtig, wenn wir daraus lernen können. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Die Familie war mir immer das Wichtigste. Was nützt einem der größte berufliche Erfolg, wenn die Familie zerrüttet ist. Beides in Einklang zu bringen, Familie und Beruf, erfordert wie eingangs erwähnt viel Verzicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich bedenke von wo ich komme, aus einem Land, wo es Frauen unvergleichlich schwerer haben, sich selbst zu verwirklichen als hier, wenn ich weiters bedenke, was für Hindernisse und Hürden ich in meinem Leben zu überwinden hatte, muß ich zugeben, daß ich mich für relativ erfolgreich halte, was nicht bedeutet, daß ich mir nicht noch weitere und größere Ziele setze. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Jeder Betrieb ist so gut wie seine Mitarbeiter. Egal wie klein oder wie groß der Aufgabenbereich eines jeden Mitarbeiters ist, er trägt in seinem Bereich zum Wohlergehen des Betriebes bei. Man muß die Mitarbeiter ihrer Wichtigkeit bewußt machen und ihnen das berechtigte Gefühl geben, daß ein funktionierender Betrieb von der Motivation, der Kreativität und freudvollen Aktivitäten eines jeden abhängig ist. Es ist eine beträchtliche Lebenszeit, die wir mit dem Beruf verbringen. Verbringt man diese

Copyrighted material

Zeit lustvoll und produktiv, ist es nicht nur zum Nutzen des Betriebes, sondern vor allem zum eigenen Nutzen.

✶ Maderthaner Leopold Ing.

● Steckbrief

Beruf: Präsident der Wirtschaftskammer Österreich, Abgeordneter zum Nationalrat und Unternehmer. Funktion: Präsident Geboren - Datum, Ort: 9. September 1935, Hausmening. Familienstand: Brigitte. Kinder: Ilse (1961), Karin (1963), Gerda (1965) und Tanja (1970). Hobbies: Musik, Pferdesport, Wandern.

● Karriere

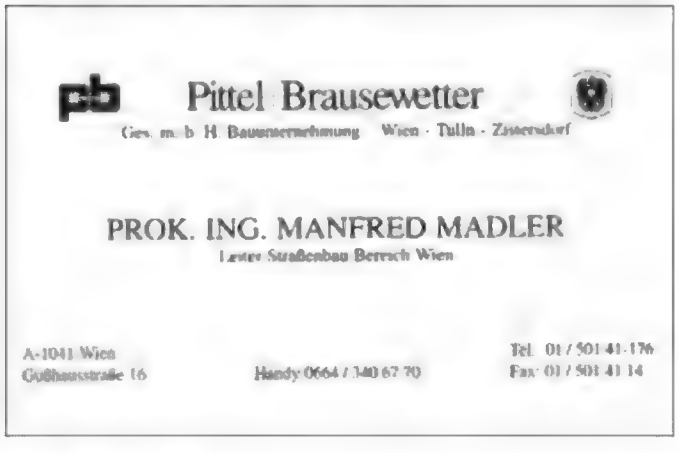
Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war die Ausbildung an der HTL für Elektrotechnik in St. Pölten, als eine Voraussetzung, um mich selbständig zu machen. Nach dem Abschluß arbeitete ich 4 Jahre bei der Firma Siemens in Linz und gründete 1959 meine eigene Firma NEON-Maderthaner in Amstetten. Um eine Firma aufzubauen braucht man Eigenschaften wie Mut und Einsatzbereitschaft, die ich hatte und die mir halfen mein Vorhaben zu realisieren. 1972 wählte man mich zum Stadtrat von Amstetten, 1979 setzte man mich in der Niederösterreichischen Länderkammer ein und 1989 wurde ich Abgeordneter zum Nationalrat. Von 1986-90 war ich Präsident der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Niederösterreich, da schlug mich der damalige Präsident der Bundeswirtschaftskammer Herr Sallinger zu seinem Nachfolger vor und durch diese Wahl wurde ich 1990 Präsident der damaligen BWK. **Was bewegte Sie, sich selbständig zu machen?** Ich wollte meine eigenen Vorstellungen umsetzen, meine Kreativität entwickeln und eigene Ideen zum Tragen bringen. Ich scheute mich nie, mehr als die Anderen zu arbeiten, um das zu erreichen. Als ich begann, verfügte ich über 3.500 Schilling Eigenkapital und ein altes Auto, mit dem ich zu den Kunden fuhr. Nach eineinhalb Monaten stellte ich bereits einen Mitarbeiter ein. Zuerst ließ ich Sachen bei fremden Werkstätten anfertigen, dann gründete ich meine eigene Werkstatt. Nach 2 Jahren zeigten sich die ersten Gewinne, aber 10 Jahre lang hatte ich keinen Urlaub. **Wie kamen Sie zur Politik?** Ich wollte nicht nur kritisieren, sondern auch meinen Beitrag zu positiven Veränderungen leisten. Es begann zunächst mit der Interessensvertretung auf Bezirksebene und dehnte sich dann auf Landesebene aus. 1972 trat ich in das politische Leben ein und begann mich mit der Gemeindepolitik zu beschäftigen. Ich stellte fest, daß es für Jungunternehmer etwas schwierig war, die damalig engen Vorschriften der Kammer umzusetzen und beschloß, an Reformschritten in der Kammer mitzuarbeiten. **Wie entwickelte sich Ihr Privatleben?** Ich heiratete 1960 und wir erfreuen uns mittlerweile vier erwachsener Töchter. Durch mein großes Engagement ist die Familie leider oft zu kurz gekommen. Ich habe das Glück, eine Frau an meiner Seite zu haben, die sich immer um die Familie kümmerte und mir Rückhalt bot. Ich bin stolz, daß es mir gelungen ist, eine ausgezeichnete Beziehung zu meinen Töchtern aufzubauen und ihnen das Gefühl zu vermitteln, daß ich für sie da bin, wenn sie mich brauchen.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Meine Bereitschaft mich auf verschiedenen Ebenen voll zu engagieren. Ich bin Optimist, glaube immer an das Positive, besitze Ausdauer und bedauere mich nie selbst. Man kann aber keinen Erfolg ohne ein gutes Team und ein bißchen Glück erringen. Man muß den Leuten das Gefühl vermitteln, daß man Ihnen gerne zuhört, ihre Sorgen und Anliegen versteht und ernst nimmt, um das nötige Feedback zu erhalten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Summe der positiven Erlebnisse auf allen Ebenen, in der Politik, in der Wirtschaft und privat. **Änderten sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit?** Die Ziele änderten sich eigentlich nicht. Man ändert sich selber, man wird gescheiter, man erkennt besser seine eigenen Stärken und Schwächen, aber mein oberstes Ziel und Anliegen war und bleibt, zu beweisen, daß für den Erfolg nicht die Herkunft, nicht Geld das Maß aller Dinge ist, sondern ausschlaggebend die persönliche Bereitschaft ist, sich zu engagieren. Ich möchte meine Tätigkeit so ausführen, daß man den anderen, die es aus verschiedenen Gründen nicht schaffen, helfen kann. Es war mir immer ein Anliegen, den Menschen, mit denen ich zu tun hatte, zu zeigen, daß man ihre Mitarbeit schätzt, daß man bereit ist, selber den Beitrag zu leisten, daß sich die Qualität der Zusammenarbeit immer weiter verbessert und Aufgaben immer größer und verantwortungsvoller werden. Man muß Teamerlebnisse haben und bereit sein, möglichst viele Menschen am Erfolg teilhaben zu lassen. **Was sind Ihre konkreten Ziele in der Politik?** Ich möchte einer Politik zum Druchbruch verhelfen, die die Leistungsorientierten fördert (die Fleißigen dürfen nicht die Dummen sein). Mein Anliegen ist auch den Schwachen, die die Unterstützung der Gesellschaft bedürfen, wirkungsvoll helfen zu können. Ich verabscheue aber jeden, der die soziale Sicherheit mit einer Hängematte verwechselt und verurteile jeden Mißbrauch der sozialen Einrichtungen. **Welche Art der Anerkennung ist die Wichtigste für Sie?** Wenn ich spüre, daß ich das in mich gesetzte Vertrauen rechtfertige und dadurch positive Veränderungen im Leben eintreten. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Wenn man ein Ziel, das man sich setzt, nicht erreicht. Wenn durch verschiedene Faktoren die Situation sich nicht so entwickelt, wie man es sich vorstellt. Manchmal können unerwartete, nicht vorhergesehene Ereignisse auftreten, wenn man aber spürt, es wird schwieriger, muß man mehr Kraft einsetzen, sich nicht entmutigen lassen und manchmal sogar mit Sturheit weitergehen. Rückschläge sind eine gute Möglichkeit nachzudenken, wie man es besser machen kann, vom Erfolg alleine wird man faul. **Was können Sie jungen Menschen empfehlen?** Klare, erreichbare Ziele setzen(keine Utopien), Dinge konsequent ansteuern, sich durch „Unwegsamkeiten" nicht entmutigen lassen. Bereit sein, sich zu ändern und nicht zu erwarten, daß die Anderen sich ändern. Bei der Umsetzung von Zielen flexibel im Denken sein,

aber das Ziel nie aus den Augen verlieren. Der Blick nach oben soll nicht mit Neid erfüllt sein, sondern als Ansporn für eigene Leistungen betrachtet werden. Immer sich beim Stärksten durchsetzen und die Schwächeren nicht benachteiligen, sich den schwierigen Aufgaben widmen und nicht mit Kleinigkeiten prahlen. Es tut gut, am Abend festzustellen, etwas Schwieriges zustande gebracht zu haben, bzw. sich gegen Stärkere durchgesetzt zu haben. Der Anfang des Erfolges besteht aus positivem Denken. Für den Fortgang des Erfolges, also das Erreichen der Ziele, muß man die Aufgaben ernster nehmen, als sich selbst. Man darf nie den Mut verlieren und muß an sich selbst glauben. Ich bin überzeugt, daß die Erfolgsprofile, die in diesem Buch gezeigt werden, den Menschen dabei behilflich sein können. **Ihr Credo?** Das Wohlbefinden der Gesellschaft hängt von der Gesundheit der Betriebe ab. Man muß ein hohes Maß an Vertrauen in die Nachfolgegeneration setzen und daher nicht die Zukunft der Jugend verleben.

✱ Madler Manfred Ing.



● Steckbrief

Beruf: Prokurist. Funktion: Leiter Straßenbau Bereich Wien. Tätig bei: Pittel + Brausewetter GmbH., 1040 Wien, Gußhausstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1950, Wien. Kinder: Michael (1971) und Matthias (1975). Mitgliedschaften: Persönliches Mitglied GESTRATA. Hobbies: Golf, Kegeln, Wohnmobil.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL-Tiefbau 1969, war ich neun Monate beim Bundesheer und trat 1970 in die Firma Pittel + Brausewetter als Bautechniker ein. 1978 wurde ich eigenständiger Bauleiter und somit Leiter einer selbständigen Abteilung, welche ich auf acht Techniker und 140 Mitarbeiter erweiterte. Meine Position umfaßt die Leitung des Straßenbaus in Wien. 1994 erhielt ich zusätzlich die Prokura dieser Abteilung. Meine weiteren Tätigkeiten sind: Mitarbeit bei der Entwicklung des Waschbetons, Mitenwicklung des Betonstraßenbaus, Berater des Ministeriums betreffend Straßenbau - Autobahn bis Salzburg, Mitwirkung bei der Entwicklung eines schnell abbindenden Betons für den Straßenbau. **Sonstige Tätigkeiten?** Geschäftsführer der ARGEN-Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen persönlichen Erfolg sind dies Eigenschaften wie Handschlagqualität - es gilt das Wort - eine offene und ehrliche Art gegenüber den Mitmenschen, Korrektheit in der Arbeitsweise, das Kennenlernen aller Bereich innerhalb des Unternehmens, dadurch das Wissen ob aller Tätigkeiten der Mitarbeiter sowie die permanente Erreichbarkeit bei Problemstellungen. Bei der Mitarbeiterführung setze ich auf eine hohe menschliche Komponente und ein hohes Maß an Freiraum. Der Firmenphilosophie entsprechend liegt mein Bestreben in der Ehrlichkeit, Pünktlichkeit, Menschlichkeit und Verläßlichkeit.
Ihre Ziele? Meine Ziele liegen im Halten des Standards meiner Abteilung und ein wichtiger Punkt in der Mitarbeitermotivation. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Energiequelle ist für mich meine Familie aber auch sportliche Betätigung in der Freizeit. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg empfinde ich im funktionieren meines Familienlebens, im Prägen und Erziehen meiner Kinder - die Zufriedenheit und Harmonie innerhalb der Familie ist wesentlich für meinen beruflichen Erfolg.
Ihr Erfolgsrezept? Versuchen, seinen Anlagen entsprechend, einen adäquaten Arbeitsplatz zu finden, sich durch gute Arbeit, einen guten Namen zu machen. Zu Erfolg gehört Glück - zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein - das Offenhalten von Augen und Ohren, jedoch ebenso harte Arbeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Keine Sensibilität an den Tag legen, sich in Selbstdisziplin üben, Analysen erstellen und versuchen, aus den entstandenen Fehlern für zukünftiges Handeln zu lernen. Niederlagen machen stark. **Ihr Motto?** Entweder ganz oder gar nicht.

✱ Mahr Josef Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Beamter. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1954. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Pflege meines Freundeskreises und Reisen mit meiner Frau.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1973) erfolgte im Herbst 1973 der Eintritt in die Polizeischule. Anschließend war ich in der Sicherheitswache Floridsdorf tätig. 1978 begann ich mit der Kriminalbeamtenausbildung und arbeitete danach bis 1980 als Kriminalbeamter bei der Wirtschaftspolizei. 1981 begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der WU Wien und erlangte 1986 das Magisterium. Danach war ich bis Oktober 1983 als Höherer Beamter des Wirtschaftsdienstes der Wirtschaftspolizei tätig. Im November 1993 kam ich ins Innenministerium zur Abteilung EDOK, wo ich das Aufgabengebiet „Bekämpfung der Geldwäsche" übernahm.
Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Gerichtlich beeideter Sachverständiger und Inhaber der Gewerbeberechtigung für Unternehmensberatung.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Anerkennung aus meiner Leistung zu erhalten, wobei die finanzielle Seite nicht zu kurz kommen darf. Dies gelingt mit Akzeptanz meiner Person seitens der Vorgesetzten. **Gab es Niederlagen?** Ja, kleinere Rückschläge gab es immer, aber keine großen Niederlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Dies hat mit meinem Führungsstil zu tun, das heißt, ich fördere Teamarbeit, denn nur die Zusammenarbeit der einzelnen Mitarbeiter im Team ist die Basis für eine erfolgreiche Tätigkeit - somit erfolgt eine gegenseitige Motivation. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, einerseits durch die Akzeptanz meiner Person seitens meiner Vorgesetzten, andererseits dadurch, daß meine Meinung auch international gefragt ist. Dementsprechende fachliche Qualifikation und Sprachkenntnisse sind für die Praxis wesentliche Faktoren, speziell bei Vorträgen und Symposien, welche ich weltweit halte. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Ich versuche Vorbild, das heißt auch ein Leitbild für die Mitarbeiter zu sein. Fachliche Schulung, auch in psychologischer Hinsicht, halte ich für wesentlich. Meine Aufgabe im Sinne der Motivation sehe ich darin, die Fähigkeiten der Einzelperson zu forcieren, um das Ergebnis des Teams zu maximieren. Voraussetzung hierfür ist ein hohes Maß an Flexibilität. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich kannte eine Reihe von Mitmenschen, welche für mich eine Art von Negativleitbilder waren. Dies war für mich dahingehend von Bedeutung, daß ich mich immer bemüht habe, so nicht zu sein. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Einerseits ergänzen sich diese Bereiche, andererseits ist auf Grund meiner beruflichen Tätigkeit eine klare Trennung erforderlich. Das Familienleben hat für mich einen hohen Stellenwert, wobei meine Partnerin für mich auch ein Motivationsfaktor ist. Besonders die Akzeptanz meiner Tätigkeit seitens meiner Ehefrau halte ich für besonders wichtig, sonst würde ein harmonisches Privatleben nicht funktionieren.

✱ Maier Johannes Dr.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt, Reisekaufmann. Funktion: Inhaber Tätig bei: Dr. Maiers Studienreisen GmbH., 1010 Wien, Goldschmiedgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1946. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.Ing. Ilse. Kinder: Jennifer (1975) und Miriam (1983). Eltern: Emma und Johann. Hobbies: Laufen, Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsakademie in Bregenz suchte und fand ich eine Arbeitsstelle in Amerika. Das war die Position eines Beraters bei der österreichischen Fremdenverkehrsstelle. Mein Ziel war aber zu studieren, und mit der Arbeit wollte ich das Studium finanzieren. In Amerika ist das Studium sehr teuer, und so traf ich die Entscheidung, nach Österreich zurückzukommen, hier zu studieren und in Amerika zu arbeiten. Ich ging auf die Wirtschaftsuniversität und begann mit dem Studium der Betriebswirtschaft. Ich studierte von Ende Oktober bis Ende Mai, und dann arbeitete ich für American Express Travelling. Ich führte amerikanische Touristen in ganz Europa. Nach dem Abschluß des Studiums im Jahre 1975 begann ich als Unternehmensberater zu arbeiten, was mich sehr interessierte. Der einzige negative Punkt war, daß die Leute nicht imstande waren, meine Ideen umzusetzen. Ich entschloß mich, mein Wissen selbst umzusetzen. Ich fing als Geschäftsführer des Landesreisebüros in Salzburg zu arbeiten an und war dort zwischen 1976 und 1983 tätig. In dieser Zeit gelang es mir, den Umsatz zu verfünffachen. Ich war sehr erfolgreich, wurde aber vom Wunsch gepackt, wieder in die Unternehmensberatung zu gehen. Mein Streben war, eine vor dem Konkurs stehende Firma, die von einem gesunden Unternehmen gekauft wird, zu sanieren. So kam ich zur „Henappl AG" und aquirierte für sie die „Renner GesmbH" von der Reisebranche. Dieses Büro hat den Sitz in Wien, und ich wurde dort der Geschäftsführer. Meine Tätigkeit bei dieser Firma dauerte von 1984 bis 1989. Danach machte ich mich selbständig. Ich hatte eine Nische - Kulturreisen - entdeckt, die ich überall, wo ich arbeitete, eingeführte. Bei diesen Reiseprogrammen vereinige ich meine eigenen Interessen für Sprachen, Geographie, Geschichte und Kunstgeschichte. Bei mir arbeiten meistens Akademiker, die sich in allen diesen Bereichen gut auskennen und die Kunden während der ganzen Reise betreuen. Um die Bindung mit den Kunden effektiver zu machen, bringen wir nicht nur den Katalog sondern auch die Zeitung „Reiseforum" heraus, in welcher wir über unsere besonderen Angebote informieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflich bedeutet es, mehr Geld zu verdienen als der Durchschnitt. Ich sehe es so nüchtern und materialistisch. Privat bedeutet es ein harmonisches Familienleben und die Erweiterung meines Wissens in jedem Bereich. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Bedürfnisse der Menschen, die Kulturreisen machen, genau zu kennen und maßgeschneiderte Programme anzubieten. Wir leben zu 90 % von unseren Stammkunden. Ich arbeite bereits seit 20 Jahren in diesem Bereich und besitze einen gewissen Erfahrungsschatz. Als ich mit meinem eigenen Büro anfing, kaufte ich gezielt Adressen und machte gezielte Werbung. Weiters lebte ich von den Empfehlungen und Mundpropaganda. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Das Leben ist ein Lösen von Problemen. **Wie sehen Sie Ihren Umgang mit Mitarbeitern?** Zu freundlich. Ich bin ein harmonischer Mensch, und ich mag keinen Streit. Meine Mitarbeiter genießen eine große Freiheit, die ich als Motivation empfinde. Wenn ich aber spüre, daß etwas nicht stimmt, zeige ich die Grenzen. Ich betrachte es als einen Lernprozeß und als ein Erziehungsmittel. Mit der Zeit können die Mitarbeiter besser die Grenzen erkennen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist für mich ein Ruhepol, und meine Frau ist ein Teil meines Erfolges. Sie hat mich im-

mer unterstützt, und jetzt ist es soweit, daß sie für mich als Grafikerin arbeitet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der geistigen Auseinandersetzung mit verschiedenen Wissenbereichen. Ich arbeite nicht fürs Geld, sondern um mich weiterzuentwickeln, und ich muß mindestens einmal in der Woche Bücher über die Kunst, über Kunstgeschichte lesen.

✶ Maireder Karlheinz

Eigene Fähigkeiten herausfiltern, ein Ziel setzen, und sich mit Beständigkeit diesem zu nähern.

● Steckbrief

Beruf: Grafik-Designer. Funktion: Inhaber Tätig bei: Maireder Grafik-Design., 1180 Wien, Czartoryskig. 2A. Geboren - Datum, Ort: 27. Febraur 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Axel (1980) und Judith (1982). Schöpferische Akte: Diverse Artikeln in Fachzeitschriften. Hobbies: Segeln.

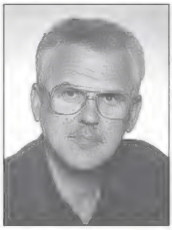
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich näherte mich dem Beruf des Grafik-Designers und Typographen von der Praxis und der produktionstechnischen Seite her. Von 1965-69 absolvierte ich eine Schriftsetzerlehre, und lernte das Metier somit von Grund auf und zu einer Zeit kennen, als elektronische Gestaltung und Produktionsverfahren noch in ferner Zukunft lagen. Nach Abschluß der Lehre, und neben meiner beruflichen Tätigkeit als Schriftsetzer, Reprofotograf und technischer Produktionsleiter, besuchte ich als Werkstudent Abendkurse der Wiener Kunstschule, wo ich unter prominenten österreichischen Größen, wie Hans Fabigan und Ernst Insam eine Ausbildung als Grafik-Designer und Illustrator erhielt. Nach zwei Jahren als Producer und Gestalter bei den Vereinten Nationen in Wien (UNIDO) gründete ich 1977 mein erstes Atelier. Seitdem bin ich als freiberuflicher Grafik-Designer und Illustrator tätig. Zwischenzeitlich unterstützt mich mein Sohn im Bereich „Neue Medien". 1980 Gestaltung sämtlicher Funkberater-Kataloge. Mit meinen Kunden ist auch das Atelier, das seit 1989 im 18. Bezirk zu finden ist, gewachsen. 1987 stellte ich, als einer der ersten selbständig tätigen Grafik-Designer Österreichs, auf Computer um und arbeite nun mit meinem kleinen Team in einem volldigitalisierten Studio.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Erfolg meine Person betreffend, liegt in der Neugierde und dem damit verbundenen Probieren. Für einige meiner Kunden arbeite ich seit nunmehr 20 Jahren. Diese langjährige und ständige Zusammenarbeit hat die Entwicklung eines Vertrauensverhältnisses und das Erlangen intensiver Kenntnis der jeweiligen Auftraggebersituation begünstigt, so, daß es nicht nur bei einer rein gestalterischen Betreuung bleibt. Gemeinsam werden konzeptuelle Lösungen erarbeitet, die dann der individuellen Situation angepaßt werden. Daher stehen auch jene Aufgabenbereiche im Vordergrund, wo umfassende Lösungsvorschläge gefragt sind (Corporate Design und Corporate Identity, Konzeption und Gestaltung von Druckwerken und PR-Schriften). Das Aufgabenspektrum ist breit, beginnt bei der Recherche und endet bei der Produktionsüberwachung. Zu meinen Kunden zählen das Renner-Institut, die Einrichtungsgesellschaft Marchfeldkanal, Projekt Management Austria, Naturfreunde International, die United Nations Relief and Works Agency, zahlreiche Ministerien und die Gewerkschaft Bau-Holz. **Ihre Ziele?** Ich habe in meinem Leben mehr erreicht als ich mir jemals vorstellte. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Interesse und der Freude am Beruf mit herausfordernden Aufgabenstellungen umzugehen. **Was ist für Sie Erfolg?** Das Zusammenspiel idealer Bedingungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Eigene Fähigkeiten herausfiltern, ein Ziel setzen, und sich mit Beständigkeit diesem zu nähern. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Um diese zu vermeiden, nicht an zu große Projekte herangehen, denn bei Großprojekten ist das Resultat zu oft Enttäuschung. Mit Distanz zur eigenen Rolle Fehler analysieren, und den Versuche starten, daraus zu lernen. **Ihr Motto?** Flexibilität.

✶ Mantler Günter



● Steckbrief

Beruf: Elektriker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alfa Romeo Fachgeschäft., 1120 Wien, Ignazg. 42. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1948, Schrems. Eltern: Alfred und Erika. Mitgliedschaften: ÖAMTC. Hobbies: Beruf, Wandern, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Elektrikerlehre begann ich aus Spaß, und weil es mein Hobby war, die Mechanikerlehre. 15 Jahre lang arbeitete ich im Außendienst und verkaufte Autoersatzteile. Als das Geschäft schlechter wurde, bin ich durch Zufall in die Arbeiterkammer Niederösterreich gekommen und war sechs Jahre Fahrer vom Kammeramtsdirektor. Seit 1988 bin ich selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Arbeiten ohne Streß und ein harmonisches Familienleben. **Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um?** Ja, ich habe eine Scheidung hinter mir. Ich analysiere die Fehler. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr optimistisch, diskutiere die Ziele mit meiner Frau und mit meinem Vater und schaue mir die Konkurrenzbetriebe an. Danach treffe ich Entscheidungen. Ich bin nicht faul, aber auch kein Workaholic. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr große, ich bin ein familienverbundener Mensch. **Ihre Vorbilder?** Niki Lauda, weil er versucht, alle Probleme zu lösen -

er gibt nie auf. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, und sie hat eine aufbauende Wirkung auf mich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Beziehung zu meiner Frau. **Ihre Ziele?** Ich möchte bis Juni 1999 zwei Angestellte im Service beschäftigen. In der Pension möchte ich die meiste Zeit auf den Kanarischen Inseln verbringen. Dort habe ich ein Haus gekauft - spätestens mit 60 Jahren werde ich in Pension gehen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß hartnäckig sein und Ziele verfolgen, bis man sie erreicht hat. Man darf sich finanziell nicht übernehmen, mindestens die Hälfte vom benötigten Kapital sollte man bereits haben. Sehr wichtig ist, sein Wissen ständig zu erweitern. **Ihr Lebensmotto?** Gesund leben.

✱ Marckhgott Gottfried Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Leiter der Marketingabteilung. Tätig bei: Wirtschaftskammer Österreich., 1045 Wien, Wiedner Hauptstr. 63. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1946, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Mag. Bernhard (1971) und Pia (1978). Eltern: Johann und Mathilde. Hobbies: Musik, Lesen, Segeln, Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die erste Prägung bekam ich im Elternhaus. Meine Eltern waren Taubstummenlehrer, so lernte ich früh, mit Behinderung umzugehen. Da meine Eltern praktizierende Katholiken sind, bekam ich gewisse Weltanschauungen mit, unter anderem grenzenlose Toleranz gegenüber anderen Menschen. Die Palette meiner Interesse war schon in meiner Kindheit sehr breit gestreut - ich bastelte Radios, spielte Geige. Ich fühlte mich am meisten von den Lehrern angesprochen, die nicht dogmatisch unterrichteten, so wie unser damaliger Deutschprofessor. Auf Wunsch meine Eltern machte ich die Matura und anschließend die Reserveoffiziersausbildung beim Bundesheer. Diese Ausbildung ist sehr gut aufgebaut und bringt einem jungen Menschen viel. Das Studium habe ich zwar mit Medizin begonnen aber schlußendlich studierte ich an der Universität Linz Rechtswissenschaften und engagierte mich politisch. Eine Zeitlang war ich Vorsitzender der Hochschülerschaft. Durch Zufall kam ich zur Linzer Redaktion der „Salzburger Nachrichten", wo ich eine interne Ausbildung zum Redakteur machte und begann, mich mit diversen Bereichen zu beschäftigen - Lokales, Sport, Politik. Als Herr Wenzl, den ich kannte, Landeshauptmann von Oberösterreich wurde, holte er mich als seinen Pressesprecher. Ich habe mit ihm die Landtagswahl 1973 vorbereitet, die zu seinem Erfolg wurde. Das war eine lehrreiche und spannende Zeit. 1974 schloß ich mein Studium ab und wurde anschließend vom Bundesparteiobmann der ÖVP, Dr. Josef Taus, mit der Leitung seines Büros betraut. Seit dieser Zeit lebe und arbeite ich in Wien. Nächste Station war Pressesprecher des ÖVP-Clubs im Parlament. Von 1981-90 war ich Pressesprecher beim Verband der Elektrizitätswerke Österreich, wo wir gemeinsam mit dem ÖAMTC „Austro Solar" erfunden haben. 1991 trat ich in die Presseabteilung der damaligen Bundeswirtschaftskammer ein und baute die Marketingabteilung auf, die ich seit 1992 leite. Unter anderem wirkte ich bei der Entwicklung des Markensystems der Wirtschaftskammer mit und leitete verschiedene Reformprojekte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, sich selbst treu zu bleiben. Erfolg heißt auch, das Ziel, das man formuliert, zu erreichen. Das gilt sowohl für Beruf als auch für den Privatbereich. Ich habe meinen Kindern die wichtigsten Werte wie Toleranz, Weltoffenheit, Selbständigkeit beigebracht. Mein Sohn absolvierte das Studium an der Wirtschaftsuniversität und meine Tochter studiert Rechtswissenschaften. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Kritisch zu sich selbst zu sein und sich zurücknehmen zu können. Wichtig ist ein positives, persönliches Umfeld. Ich habe keine Berührungsängste mit Menschen, gehe auf sie offen zu und wurde selten enttäuscht. Sollte man in einzelnen Fällen doch enttäuscht sein, darf man trotzdem nicht seine Grundeinstellung ändern und zum Menschenfeind werden.

Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um? Ich brauche Zeit, um sie zu verdauen, aber ich bleibe keine Sekunde passiv, sondern gehe sofort weiter. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich suche mir ganz bewußt Mitarbeiter, die besser als ich sind. Das ist nicht sehr bequem, aber auf die Dauer bringt es Erfolg. Ich fördere solche Menschen, helfe ihnen, sich zu entfalten und erwarte dafür Professionalität und Initiative. Bei uns herrscht ein sehr offenes Arbeitsklima, alle wissen, daß ich ihnen den Rücken freihalte. Wenn ich positives Feedback höre, teile ich es den Mitarbeiter mit, was sie natürlich motiviert, noch besser zu arbeiten. Für mich ist der akademische Titel keine Voraussetzung für eine bestimmte Stelle, denn der Titel allein macht noch keinen guten Mitarbeiter. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Von meinen Mitarbeitern, wenn sie sagen, daß sie gern ins Büro kommen oder wenn sie aufgrund ihrer Qualifikation abgeworben werden. **Ihre Devise?** Die Ringparabel aus „Nathan der Weise" von Lessing: „Für Erfolg ist man selbst verantwortlich".

✱ Marek Günther

● Steckbrief

Beruf: Polizeijurist. Funktion: Vizepräsident. Tätig bei: Bundespolizeidirektion Wien., 1010 Wien, Schottenring 7-9. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1938, Wien. Familienstand: Hannelore, geb. Lojda. Kinder: Dr. Günther, Mag. Martin und Clemens. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Ferienhorts für Mittelschüler am Wolfgangssee und in leitenden Positionen bei internationalen Fachverbänden. Hobbies: Fußball, Oper, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium der Rechtswissenschaften bin ich aus Überzeugung der Polizei beigetreten. Im Vordergrund

Copyrighted material

steht für mich der Mensch und der Beruf eines Polizisten ist ein sozialer, denn bei aller Strenge soll man doch immer menschlich bleiben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Aufgabe, die mir gestellt wird, optimal zu erfüllen und dafür Anerkennung im öffentlichen Leben genießen zu dürfen, denn die innere Befriedigung ist mir wichtiger, als der materielle Erfolg. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Ausschlaggebend ist mein fundiertes Fachwissen und die positive Einstellung gegenüber Menschen. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Wenn trotz Selbstkritik Entscheidungen gegen meinen Willen gefällt werden, obwohl ich von Gegenmeinungen überzeugt wurde. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie sofort zu lösen, indem ich mir die Frage stelle, wie oder was kann ich dazu beitragen. Ich mag Menschen nicht, die nur diskutieren statt agieren. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Ich hoffe, daß sie mich durch meine Moral und Menschlichkeit als Vorgesetzten akzeptieren. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Durch die oftmalige Akzeptanz meiner Meinungen und das Erreichen von hohen Positionen bei internationalen Organisationen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Familienleben und der Religion. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Der Harmonie und Unterstützung meiner Familie verdanke ich meine hervorragende Karriere. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Eltern, die mir Anstand beibrachten, der Priester in meiner Jugend, Herr Dr. Crammer, bei dem ich Korrektheit, juristische Genauigkeit und Charakterfestigkeit lernte sowie Dr. Jelinek, bei dem ich die kriminalistische Fähigkeit und den Umgang mit Menschen schätzte und der legendäre Polizeipräsident Josef Holaubeck. **Welchen Ratschlag geben Sie einem jungen Polizisten?** Er sollte Charakterstärke, Fachwissen, moralische Kompetenz und vor allem Menschlichkeit besitzen.

✱ Maresovsky Andreas

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Kunsthandwerker und Designer. Tätig bei: Maresovsky Andreas - Mas Kunst Handwerk & Design., Ausstellungsadresse: 1050 Wien, Kettenbrückeng. 17. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva-Christina. Eltern: Wilhelm und Henderika. Hobbies: Tauchen, Urlaub, Kreativität und Natur, die gleichzeitig Inspirationsquelle ist.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich eine Lehre als Maler, Anstreicher und Tapezierer, diesen Beruf übte ich nie aus, handwerklich war ich immer begabt, und mit der Zeit hat meine jetzige Tätigkeit immer mehr an Bedeutung gewonnen, zuvor jobbte ich in verschiedensten Firmen, um Geld zu verdienen. Ich arbeitete beispielsweise bei Panasonic Austria, was mich nicht befriedigte. Die treibende Kraft für den Neubeginn in meinem Leben war meine Frau, die mich überzeugte, daß ich mich als Künstler etablieren sollte. 1997 machte ich mit selbständig und beschäftige mich seither mit jenen handwerklichen Gegenständen, die mit dem Begriff Einrichtung eng verbunden sind. Ich konstruiere und produziere Möbelstücke, Lichtobjekte und vieles andere, was ein Zuhause schöner machen kann.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Möglichkeit, mich in von mir konzipierten und angefertigten Sachen verwirklichen zu können. Ich bin erfolgreich, wenn ich meine Ideen umsetzen kann und Anerkennung dafür erhalte. Es ist wichtig, daß meine Kreationen bekannt werden, ich sie erfolgreich verkaufen kann, sodaß ich von meiner künstlerischen Tätigkeit leben kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Kurz: realistische Ziele! Man muß trotz Kreativität mit beiden Beinen am Boden stehen. Wichtig ist, einen Partner zu haben, der an dich glaubt und dich unterstützt, was für mich meine Frau ist. Ich bin der Meinung, daß man im Leben seine Chancen nützen muß, aber sich dabei nicht übernehmen soll. Wir finanzieren meine künstlerische Tätigkeit mit erspartem Geld und hoffen, erfolgreich zu werden. Wir versuchen, nicht mehr Geld auszugeben als uns zur Verfügung steht und mit geringem Aufwand soviel wie möglich zu erzielen. Für mich sind äußere Merkmale, wie teure Autos oder Designer-Mode nicht wichtig. Ich muß in meinem Erscheinungsbild überzeugend wirken und vor allem durch meine Ideen aussagekräftig sein. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche, sie immer sofort zu lösen, sonst werden sie größer und komplizierter. Bei der Behandlung eines Problems steht mir meine Frau zur Seite, die ich oft zu Rate ziehe. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Verbal, wenn jemand meine Tätigkeit schätzt. Dies ist für mich Motivation und ich kann neue Ideen in Angriff nehmen. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Durch Mundpropaganda und durch Fachmessen. Wir waren bereits bei einer Messe in der Hofburg, wo man in den „Seitenblicken" meine Möbelkreationen gezeigt hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Toleranz, dem Hobbytauchen und Urlauben mit wenigen Touristen, wie beispielsweise auf den Malediven. Meine Frau und wirkliche Freunde spenden ebenfalls Kraft. **Was schätzen Sie im Leben am meisten?** Schwer zu sagen, aber ich schätze Menschen, Offenheit und Ehrlichkeit.

✱ Marhold Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AMM Techn. Produkte., 1228 Wien, Wagramerstr. 22. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1959, Wien. Kinder: Daniela (1985). Schöpferische Akte: Fachartikel in

Copyrighted material

Innovationen im Telekommunikationsbereich

AMM Technische Produkte
Ing. Michael Marhold
Wagramerstr. 22
A-1228 Wien
Tel.: 263 61 00 - 0

Copyrighted material

Wiener Wirtschaft und Wirtschaftsblatt. Hobbies: Familie, Computer, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Grundschule besuchte ich fünf Jahre die HTL für Elektrotechnik, die ich mit der Matura abschloß. Danach arbeitete ich sechs Jahre bei ELIN im Kraftwerksbau. Die nächsten zehn Jahre spezialisierte ich mich in einem Schweizer Konzern mit österreichischem Standort in der Datenübertragungstechnik für Wasserversorgungs- und Abwassertechnik. Dabei fing ich bereits mein jetziges Unternehmen an aufzubauen. Weitere vier Jahre arbeitete ich in einem österreichischem Betrieb mit gleicher Branchenstruktur, bis ich mich entschloß vollständig selbständig zu werden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wirtschaftlicher - Persönlicher Erfolg ist selbständiges Arbeiten ohne Vorgesetzte und soviel zu verdienen, wie man braucht um ein komfortables Leben führen zu können. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Es ist die Liebe zu einem Produkt bzw. zu einer Produktnische. Das ist bei mir im besonderen die Telekommunikation. Ich begann vor zehn Jahren in Form einer nebenberuflichen Tätigkeit mit dem Verkauf von Telefonen, Faxgeräten, Anrufbeantwortern und kleinen Telefonanlagen. Aus diesem Bereich entwickelte sich dann die nunmehrige ISDN-Technologie, und dessen Zug ich früh aufsprang. Ich war von Anfang an dabei und erlebte alle Höhen und Tiefen mit und machte mir damit einen entsprechenden Namen am Markt. Ich sehe uns als ein Unternehmen, das erfolgreich innovative Produkte den Klein- und Mittelbetrieben anbietet. Wir beschäftigen uns bereits jetzt mit Produkten, bzw. Lösungen die es derzeit am österreichischen Markt noch nicht gibt, sind somit immer der Zeit und der Konkurrenz einen Schritt voraus. Mit dieser Vorplanung sind wir auch schneller, flexibler und innovativer als viele große Mitbewerber. Weiterbildung ist in meiner Branche ein Muß, oftmals muß auch die Privatzeit dafür herhalten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei den täglichen Entscheidungen im Verkauf halte ich mich an Transparenz und totaler Ehrlichkeit dem Kunden gegenüber, dadurch gibt es täglich erfolgreiche Entscheidungen. Auch beim Auflassen von Produkten- oder Branchenbereichen (z.B. die Umweltechnik, die ich bis vor zwei Jahren betrieben habe) habe ich mich bisher immer erfolgreich entschieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich an?** Ich sehe mich als erfolgreich an, da ich zufriedene Kunden habe, österreichweit bereits 140 Fachhändler betreue, die speziell Know-how und Erfahrung schätzen und mein Unternehmen derzeit neun Mitarbeiter beschäftigt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir sind sehr kreativ, obwohl wir oftmals von den Produkten her sehr stark von unseren Herstellern abhängig sind. Wir scheuen uns nicht, völlig neue Wege in Werbung und Marketing zu gehen, der Erfolg gibt uns recht. Mein Erfolg liegt zum Großteil im Umgang mit den Kunden, wir identifizieren uns mit den Kundenproblemen. Wir betreiben Fachhandel genauso wie den Großhandel, um das Verstehen um Kundenprobleme in die Fertigung und Entwicklung beim Hersteller, sowie das Know-how an den Großhandel weitergeben zu können. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nach der Schulausbildung war noch kein Gedanke von Selbständigkeit vorhanden. Da ich sehr ehrgeizig bin und diese Eigenschaft in Großbetrieben nicht honoriert wird, beschäftigte ich mich nebenberuflich damit den eigenen Betrieb aufzubauen. Als ich bei meinem letzten Arbeitgeber erkannte, daß ich den Fulltime Job auch für mein eigenes Unternehmen nützen könnte, war der Schritt in die Selbständigkeit nicht mehr weit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wir sind ein Team von neun Mitarbeitern, da muß eine Mindestsympathie, neben der Qualifikation, vorhanden sein, um erfolgreich arbeiten zu können. Wir brauchen ein eingespieltes Team, in dem sich jeder auf jeden verlassen kann. Das beachte ich schon bei der Auswahl der Mitarbeiter. Als Motivation verwenden wir neben dem Standardgrundentgelt ein Prämiensystem, das sich am Ertrag des Unternehmens orientiert. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich brauche von der Konkurrenz keine Anerkennung. Ich schätze aber Anerkennung von Geschäftspartnern und Kunden. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Bei Niederlagen würde ich Analysen erstellen und diese dann so bearbeiten, das sich dieser Fehler nicht wiederholt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die schöpfe ich aus meiner Familie. Ich habe glücklicherweise eine Lebenspartnerin, die meiner Arbeit vollstes Verständnis entgegenbringt. Wir ergänzen uns gegenseitig sehr und wir genießen gemeinsame Stunden in der Natur, bzw. im Garten. Dies gibt uns beiden wieder neue Kraft. Besonders genießen wir die Kombination von Außendienst und Ausflug. So oft wie möglich ist Sie mit mir unterwegs. **Haben Sie ein Lebensmotto oder ein Vorbild?** Überleben und nicht gefressen werden.

✱ Markovic Karin

● Steckbrief

Beruf: Masseurin, Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: K.G.S. Karins Ganzheits Studio & Massageschule Markovic GmbH., 2301 Groß Enzersdorf, Elisabethstr. 8. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1955, St. Veit/Glan. Familienstand: Verheiratet mit Paul. Eltern: Karl und Sophie Sima. Hobbies: Handarbeiten und Skifahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mich haben immer schon

Kontakte zu Menschen interessiert und mein Werdegang entwickelte sich in diese Richtung. Ich machte eine Ausbildung als medizinisch-technische Assistentin und arbeitete in der Praxis meines ersten Mannes, eines praktischen Arztes. Darauf folgten die Ausbildungen zur Therapeutin in der Physikalischen Medizin, zur Masseurin und in der Kinesiologie. Nach meiner Scheidung ergab sich für mich die Möglichkeit, einen Slender You-Salon zu kaufen und so begann ich im Jahr 1992 eine selbständige Tätigkeit als Masseurin mit sechs Slender-Betten. Den Kauf des Lokals ermöglichte mir mein heutiger Gatte. In der vergangenen Zeit haben wir dreimal die Geschäftsfläche erweitert und ein Zusatzgeschäft aufgebaut. So eröffneten wir 1994 die Sauna und ein Fitneßzentrum und nahmen auch Aerobic ins Programm auf. Ich nenne das einen direkten Kreislauf im Geschäft, das heißt, daß sich die Bedürfnisse unserer Kunden im Laufe der Zeit ändern und daß sie auf neue Angebote gern zugehen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Möglichkeit, Menschen zu helfen, bedeutet für mich Erfolg. Bei mir wird das Wohlbefinden meiner Kunden groß geschrieben. Ich betreue auch behinderte Menschen und empfinde es als Fortschritt, wenn es mir gelingt, ihnen millimeterweise zu helfen. Ich bin von meiner Arbeit überzeugt und vermittle diese Überzeugung, was dazu führt, daß meine Arbeit gern honoriert wird. Unter diesen Umständen stellt sich der finanzielle Erfolg von allein ein. **Wie lautet der Schlüssel zu Ihrem Erfolg?** Überdurchschnittlicher Einsatz, nach dem Motto „ohne Fleiß kein Preis". Man muß die Gabe haben, nicht nur Geld zu verdienen, sondern die Kunden zu halten sowie auf sie persönlich einzugehen. Einfühlungsvermögen, Kommunikationsfähigkeit und Konversation sind wichtig. Man muß Ideen haben und sie umsetzen wollen. Ich eröffnete eine Massageschule und bin bestrebt, mein Können an andere Menschen zu vermitteln. Ich habe mir somit ein zweites Standbein geschaffen. Man muß Menschen mögen und bereit sein, sich mit ihnen zu beschäftigen. Massage inkludiert auch eine Gesprächstherapie, um innere Spannungen zu lösen. **Wie gehen Sie mit Schicksalsschlägen um?** Sie sind für mich Lernprozesse, Bestandteile des Erfolges. Früher habe ich wie eine Maschine gelebt und durch das eigene Leiden erkannte ich, daß man viel geben muß, um auch etwas zu bekommen. Zu dieser Erkenntnis kommt man durch Lebenserfahrung. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Vom Universum, von der Sonne oder von einer übergeordneten Macht. Die negativen Emotionen muß man in die Erde oder ins Wasser abladen. Eine Kraftquelle für mich ist der Kreislauf der Natur. Ich bin überzeugt, daß man nicht alles wissen kann und auch nicht immer alles hinterfragen muß. Das wichtigste ist, positiv zu denken und daran zu glauben, daß es so geschieht, wie man es gern möchte. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Mit meiner Massageschule möchte ich den Menschen eine Möglichkeit bieten, auf dem zweiten Bildungsweg etwas Neues zu beginnen. Ich möchte gute Therapeuten ausbilden, die in Harmonie leben können. Trotz meines großen beruflichen Einsatzes möchte ich, daß für meine Familie noch genug Zeit bleibt. Um all das zu erreichen, möchte ich gesund bleiben. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch den großen Kundenstock. Er ist Zeichen meiner Akzeptanz als Fachfrau und als Mensch.

✱ Marte Johann J. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Österreichische Nationalbibliothek., 1015 Wien, Josefspl. 1. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1935, Feldkirch. Familienstand: Verheiratet mit Marialuise, geb. Tizian. Kinder: Boris (1964), Judit (1966) und Nicole (1968). Mitgliedschaften: Österreichischer Cartellverband (ÖCV), seit 1989 Präsident zur Erforschung der Geschichte der Juden in Österreichs und Mitglied des Vorstands des Wiener Jüdischen Museums, seit 1990 Kurator und Vizepräsident des Stiftungsfonds "Pro Oriente", Vizepräsident der Vereinigung Österreichischer Bibliothekare, Geschäftsführender Präsident der Gesellschaft der Freunde der Österreichischen Nationalbibliothek, Mitglied des Kuratoriums der Stiftung "Communio et progressio". Hobbies: Schwimmen, Tennis, Bergsteigen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium der Rechte an der Universität Innsbruck (Promotion 1960) absolvierte ich die Ausbildung zum Richter an den Landesgerichten in Innsbruck und Feldkirch sowie am Obersten Gerichtshof in Wien. Von 1963-1969 war ich Richter am Bezirksgericht Bregenz. Meine philosophisch-theologischen Interessen ließen mich in derselben Zeit den Fernkurs für theologische Laienbildung der Erzdiözese Wien absolvieren. Nach Erteilung der missio canonica durch den Feldkircher Weihbischof Bruno Wechner erteilte ich von 1966-69 Religionsunterricht an der gewerblichen Berufsschule in Bregenz. Ich engagierte mich damals auch in der Österreichisch-Amerikanischen sowie in der Österreichisch-Sowjetischen Gesellschaft und war Vortragender am Institut für Sozialpolitik und Sozialreform. Mein Interesse an anderen Ländern und Kulturen veranlaßte mich 1969 in die vom späteren Generalsekretär des Europarates, Botschafter Dr. F.Karasek, geleitete Sektion für kulturelle Auslandsangelegenheiten des Bundesministeriums für Unterricht einzutreten. Von 1971-1974 war ich Kulturattaché an der Österreichischen Botschaft in Warschau, ab 1973 auch Leiter des do. Österreichischen Kulturinstitutes. Von 1974-1982 war ich Kulturrat an der Österreichischen Botschaft in Moskau und leitete in der Folge bis 1985 die Abteilung V/6 (bilateraler Kultur- und Wissenschaftsaustausch) im Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten. Am 1.Jänner 1986 wurde ich von Bundesminister Dr.Heinz Fischer mit der Leitung der Sektion III (wissenschaftliche Bibliotheken, Bundesmuseen

und Denkmalschutz) des Bundesministeriums für Wissenschaft und Forschung betraut. In dieser Funktion waren meine wesentlichsten Ziele die bauliche Sanierung (sog. Museumsmilliarde) und organisatorische Reform der Bundesmuseen, der Aufbau eines automationsunterstützten österreichischen Verbundes wissenschaftlicher Bibliotheken (BIBOS) und die Einführung der teilweisen Rechtsfähigkeit für Bundesmuseen und Bibliotheken (1989), die diesen Institutionen die Möglichkeit der Erzielung zusätzlicher Einnahmen schaffen sollte. Seit September 1993 bin ich Generaldirektor der Österreichischen Nationalbibliothek. Zu den wesentlichsten Zielen meiner Tätigkeit gehörte von Anfang an eine Strukturreform der Bibliothek, ihre Modernisierung und Öffnung gegenüber dem allgemeinen Publikum. Die Strukturreform wurde 1995 mit einer neuen Bibliotheksordnung abgeschlossen, die eine Straffung der Kompetenzen brachte und die neuen Entwicklungen im Bereich des Bibliothekswesens berücksichtigt. Die Modernisierung betrifft in erster Linie die Einführung der neuen Informationstechnologien und Medien (elektronischer Zugang zu Katalogen, Internet, Archivierung elektronischer Publikationen, etc.). Die Öffnung der Bibliothek geschieht durch vermehrte Veranstaltungen, insbesondere von Ausstellungen und die Vermietung von Räumlichkeiten. Große Bedeutung hat für mich der teilrechtsfähige Bereich. Das fund raising öffnet nicht nur zusätzliche Einnahmequellen, sondern gewinnt der Bibliothek vor allem im Rahmen der seit zehn Jahren bestehenden Buchpatenschaftsaktion neue Freunde und trägt damit wesentlich zur Verbesserung ihres Erscheinungsbildes in der Öffentlichkeit bei.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn etwas gelingt, das man sich vorgenommen hat, und das mit seinem Gewissen vereinbar ist. Dazu gehört auch die Erfüllung berechtigter Erwartungen anderer. Nur ein solcher Erfolg ist für mich eine innere Befriedigung und wirkt motivierend. Wenn damit gesellschaftliches Ansehen, eine berufliche Stellung und Einkommen verbunden ist, umso besser. Meine Lebenserfahrung bestärkt mich allerdings in einem gewissen Mißtrauen gegenüber dem, was man gemein unter Erfolg versteht, vor allem deshalb, weil sich der zeitgeistige Erfolgsbegriff extrem auf das Ego und den Schein bezieht und daher von kurzer Dauer ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, ich hatte das Glück, in allen verschiedenartigen Tätigkeitsbereichen meine Kenntnisse und Fähigkeiten erfolgreich einsetzen zu können und immer wieder neue Erfahrungen zu gewinnen. Das bringt Freude und Genugtuung. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Eine gewisse Anerkennung ist mir nie versagt geblieben, obwohl ich mich immer bemühte, der Versuchung zu widerstehen, Konzessionen mit meinen Überzeugungen zu machen. Diese Einstellung bringt zuweilen Gefahr mit sich. Ich hatte Glück. Meine Familie sieht mich ebenfalls als erfolgreich, allerdings mit der Einschränkung, daß ich zuwenig Zeit für sie hatte. Könnte ich nochmals meine Berufslaufbahn beginnen, würde ich diesem Erfolgselement mehr Aufmerksamkeit widmen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich waren meine Entscheidungen vor allem dann, wenn ich, unter sorgfältiger Berücksichtigung aller Umstände, auch dann eine Entscheidung fällte, wenn ein Wagnis damit verbunden war. Dies gilt vor allem für meine verschiedenen Berufsentscheidungen und nicht zuletzt für die Entscheidung, den Posten eines Sektionschefs mit der Leitung einer nachgeordneten Dienststelle zu vertauschen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vieles! Ein Erfolgsrezept gibt es nicht. Es gehört geistige und körperliche Fitneß ebenso dazu wie Disziplin, d.h. die Befriedigung kurzfristiger Ziele zugunsten langfristiger zurückzustellen, immer bereit zu sein auf neue Herausforderungen rasch zu reagieren. Begeisterungsfähigkeit und Neugier sind wichtig, ebenso Entschlußfreudigkeit und die Bereitschaft, für sich selbst und andere Risken auf sich zu nehmen. Es gehört eine innere Gelassenheit dazu und die richtige Sicht auf die Wertigkeit der Dinge. Dazu benötigt man einen fixen Punkt, einen geistigen Ort, der einem hilft, instinktiv und ohne Angst die richtige Entscheidung zu treffen und Niederlagen zu überwinden. Dieser geistige Ort ist für mich, trotz aller Zweifel, die zum Glauben gehören, die frohe Botschaft des Evangeliums. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich verweise auf das Gesagte und füge noch etwas wesentliches hinzu: Ich habe mich immer auf die Menschen eingelassen, ich habe ihnen so lange wie irgend möglich vertraut und liebe sie. Das hindert mich nicht, gewisse Eigenschaften wie Intrigen, unsoziales Verhalten, Ungerechtigkeiten zu verachten und zu bekämpfen. **Haben Sie Ihre Tätigkeiten angestrebt?** Ich habe mich selten um eine Aufgabe beworben, meistens wurde ich gebeten. Das ist eine gute Situation, da sie eine innere Freiheit gibt. Wenn ich aber eine Aufgabe übernahm, versuchte ich stets, mein Bestes zu geben. Es ist für mich sehr befriedigend, täglich alles zu geben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr große. Ohne ein geordnetes Zuhause wäre mein Totaleinsatz nie möglich gewesen. Die Familie gibt mir Kraft und innere Ruhe. Ich war immer ein Befürworter gewaltfreier Erziehung. Auch Kinder haben ihre Würde, die zu achten ist. Ich baute stets auf Überzeugung und Geduld. Von Sonderrechten des Familienvaters halte ich nichts. Ich versuchte immer, so anspruchslos wie möglich zu sein und alles mit meiner Familie zu teilen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter?** Eine sehr große. Ich versuche, die Einstellung zu meiner Familie auf meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu übertragen. Sie ist eine Art größerer Familie. Ich bin ein Mensch des Dialoges und der Teamarbeit und weniger ein Einzelkämpfer. Anregungen, aber auch Kritik von anderen ist für mich sehr wichtig, trotzdem versuche ich, die Forderungen an mich selbst nach Möglichkeit nicht auf andere zu übertragen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Da die Österreichische Nationalbibliothek nicht vollrechtsfähig ist, wird unser Personal zum Großteil von der vorgesetzten Dienststelle eingestellt. Bei der Auswahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schaue ich in erster Linie auf Vertrauenswürdigkeit, Bereitschaft zum Engagement, positives Denken, Begeisterungsfähigkeit. Fachwissen ist selbstverständlich eine Voraussetzung, aber ebenso wichtig ist die Lernbereitschaft und der persönliche Stil eines Menschen. **Und wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verweise auf das Gesagte. Ich versuche in erster Linie zu überzeugen, gehe auf Einwände ein und versuche sie nicht nur als Bedienstete zu sehen, sondern auch

Copyrighted material

auf ihre persönlichen Anliegen einzugehen. Das Selbstwertgefühl eines Menschen ist ein hohes Gut. Ich versuche es durch Lob und Übertragen von Verantwortung zu heben. Ich ermutige sie. Bei vielen Handlungen lasse ich sie nicht im Regen stehen. **Kennen Sie Niederlagen?** Selbstverständlich. Die Ursache dafür suche ich zuerst bei mir selbst. Niederlagen schmerzen mich nur, wenn ich sie ungerechterweise erleiden muß. Sonst sind sie ein Anreiz und eine Herausforderung, die Ursache zu analysieren und sie in Zukunft zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich verweise auf das, was ich im Zusammenhang mit der Ursache für meine Erfolge gesagt habe. Meine Kraft schöpfe ich aus meiner Familie, aus geistiger und körperlicher Fitneß und vor allem aus meiner Religion, die aus 3000 Heilsgeschichte schöpft. **Ihr Lebensmotto?** Viele. Als Richter hatte ich auf meinem Tisch ein Motto von Anatole France: "Es ist leicht, Menschen zu verurteilen, die im Wald Holz stehlen und unter Brücken schlafen". Ich bin immer auf der Suche nach dem Wesentlichen und mag mich nicht mit Kleinigkeiten aufhalten. Daher liebe ich den Satz: "Minima non curat praetor". Gegen den Workoholic in mir helfe ich mir mit dem Bibelmotto: "Was nützt es dem Menschen, wenn er die ganze Welt gewinnt, dabei aber sein Leben verliert". Das Gleichnis von den fünf klugen und von den fünf einfältigen Mädchen (Mt.25,1-13) halte ich für ein brauchbares Motto, seelischer Panik vorzubeugen. **Ihr Erfolgsrezept?** Wie ich schon anfangs sagte, habe ich keine Erfolgskonzepte. Erfolg ist sehr komplex, er setzt sich aus vielen Komponenten zusammen und hängt doch letztlich vom Charisma eines Menschen ab. Die Grundlagen für einen möglichen Erfolg kann man jedoch sehr wohl legen. Die wesentlichste ist Fleiß, Fleiß und noch einmal Fleiß. Das gilt auch für Genies.

✶ Martinek Gerhard Dir.

● Steckbrief

Beruf: Angestellter, karenzierter Beamter. Funktion: Vorstandsdir. Tätig bei: Post und Telekom Austria AG., 1010 Wien, Postg. 8. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1943. Familienstand: Herta. Kinder: Christian. Hobbies: Tennis, Fußball, Segeln-der Postsparverein ist zur „2. Heimat" geworden.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meiner Schulzeit hatte ich in meiner Freizeit diverse Jobs am Bau und in der Post (mein Vater war schon bei der Post beschäftigt). Nach der Matura war ich zunächst bei der Postsparkasse und als Reiseleiter bei BIB-Reisen tätig, bevor ich 1965 bei der Post, im Bereich der gelben Post, begann. Über Jobrotation habe ich im Laufe der Jahre die verschiedenen Abteilungen und Aufgaben kennengelernt und engagierte mich von Anfang an auch im internen Ausbildungsbereich. Nicht zuletzt dadurch konnte ich ganz wesentliche Kontakte knüpfen. Neben meinem angestammten Beruf habe ich in dieser Zeit auch noch Versicherungen verkauft, um mein Gehalt aufzubessern. 1970 wurde ich in die Zentrale geholt und war sofort für die Personalbelange in Niederösterreich und dem Burgenland zuständig. 1977 übersiedelte ich als Assistent zu Generaldirektor Übleis, wieder mit Zuständigkeiten im Personalbereich. 1982 begann meine Zeit als Ministersekretär, eine Aufgabe, der ich rund 10 Jahre treu blieb und in der ich 4 Minister betreute (Lausseker, Lacina, Streicher und Klima). Anschließend kehrte ich wieder zur gelben Post zurück und war 1991 Abteilungsleiter, 1992 Gruppenleiter und 1996 Vorstandsdirektor. Mein Mandat habe ich vorerst bis 1999-bis zum geplanten Börsengang.

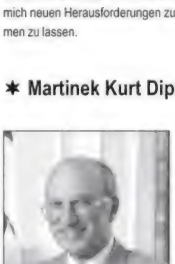
● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich hatte immer Ziele, die einer Leitlinie untergeordnet waren. Von meinen Eltern wurde ich zu großer Selbständigkeit und Eigeninitiative erzogen und mit diesen Eigenschaften habe ich meine beiden große Ziele, die Unabhängigkeit und das Ausüben einer Lehrtätigkeit, verfolgt. Meine Motivation war natürlich auch die Suche nach Anerkennung der eigenen Person und der eigenen Leistung, die mir immer sehr wichtig war.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe von Anfang an erkannt, daß sich der Erfolg nur einstellen wird, wenn ich bereit bin mehr Einsatz und Engagement zu zeigen, als andere. Ich muß immer einen Schritt voraus sein, aktiv sein und eine ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeit entwickeln. Ich habe die Fähigkeit entwickelt, zuzuhören und Konflikte zu lösen, indem ich mich ihnen gestellt habe und nicht eher aufgegeben habe, bevor eine Lösung erarbeitet wurde. Das erfordert mitunter große Konsequenz, Durchhaltevermögen und den Mut ehrlich zu agieren. Das klingt viel einfacher, als es ist.

Ihr Erfolgsrezept? Eine Kernkompetenz entwickeln, sich in einem gewissen inhaltlichen Rahmen zu bewegen. Innerhalb dieses Rahmens, in meinem Fall der Verkehrsbereich, habe ich allerdings sehr offen und flexibel agiert und versucht immer lernbereit zu bleiben. Zumindest alle 5 Jahre habe ich einen Wechsel der beruflichen Position angestrebt, um mich neuen Herausforderungen zu stellen und keine Routine aufkommen zu lassen.

✶ Martinek Kurt Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Generaldirektor Tätig bei: Datakom. Austria GmbH., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 73. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hedda, geb. Stix. Kinder: Eva (1976). Eltern: Olga und Franz. Mitgliedschaften: Präsident der GIT. Hobbies: Familie, Lesen, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1959 studierte ich Nachrichtentechnik, heiratete 1966 und machte 1967 meinen Studienabschluß. Nach pragmatischen Überlegungen trat ich bei der Post- und Telegrafenverwaltung ein, wo ich drei Jahre im Betriebsdienst tätig war. Danach wurde ich von der Direktion für Bau- und Planungsarbeiten abgeworben, legte 1974 die höhere technische Dienstprüfung mit Auszeichnung ab und war für die Ausbildungsmöglichkeiten in der General Post Dion verantwortlich. Nach zwei Jahren wurde ich Referatsleiter für allgemeine Betriebsangelegenheiten, 1987 wurde ich Geschäftsführer der Öfeg und seit 1988 bin ich Alleinvorstand der Radio Austria AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich Dinge, mit denen ich einigermaßen zufrieden bin, erreiche. Wenn das Ziel mit der Vorgabe übereinstimmt, ist das für mich Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durchaus. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine gesunde Selbsteinschätzung, das Erkennen der eigenen Fähigkeiten, die Freude an meiner Arbeit, große Zeitinvestitionen, Aufgeschlossenheit gegenüber Veränderungen und der Versuch, sie mit zu beeinflussen. Das heißt, aktive Rolle spielen und nicht passiv erleiden, andererseits die Fähigkeit der Akzeptanz von Rahmenbedingungen, die nicht zu ändern sind, und innerhalb dieser Lösungen finden. Eine hohe Verantwortlichkeit für Rahmenbedingungen, die ich selbst meinen Mitarbeitern setze. Ich handle nicht wider meiner Überzeugung und besserem Wissen. Konflikte werden nicht weggeschoben, sondern konstruktiv ausgetragen, der Wille aus den Situationen das Beste zu machen, Zielstrebigkeit, Setzen eigener Ziele und deren konsequente Verfolgung, Unverdrossenheit und Frustrationstoleranz. Wichtig ist die Beispielswirkung gegenüber den Mitarbeitern, das heißt, von diesen nicht Dinge verlangen, zu denen ich selbst nicht bereit wäre, Mitarbeiter als Menschen sehen, achten und ihnen vermitteln, wie wichtig und notwendig ihre Arbeit ist. Die eigene Glaubwürdigkeit, Verläßlichkeit und Kalkulierbarkeit. Ich bin immer noch überraschbar, kann immer noch dazulernen, was sinnvoll und notwendig ist. Optimismus und positive Einstellung sind Pflicht.

Wieweit spielen Mitarbeiter eine Rolle? Eine sehr große Rolle, ein tüchtiges Team mit fachlichem Können und ergebnisorientiertem Handeln sind wesentlich für Erfolg.

Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um? Sie haben einen sehr wichtigen Stellenwert, erstens muß man lernen, damit fertig zu werden und zweitens den eigenen Anteil daran erkennen, das heißt sie ermöglichen eine bessere Selbsteinschätzung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Familie und Urlaub. **Wieweit ist Ihre Familie für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin seit 32 Jahren verheiratet, meine Frau gab mir immer den für mich wichtigen Rückhalt. Ich wurde nie von ihr unter Erfolgsdruck gesetzt und sie hatte immer Verständnis und Geduld für den enormen Zeiteinsatz.

Ihr Erfolgsrezept? Sich einer Aufgabe stellen, das Wahrnehmen von Chancen, Optimismus und allen Menschen die gleichen Rechte geben. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.

✱ Martinsen Jon

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Herold Business Data AG., 2340 Mödling, Guntramsdorfer Str. 105. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1964, Oslo. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich habe in Oslo ein Wirtschaftsstudium absolviert und damit einen Titel erworben, der in Österreich dem Mag. rer. soc. oec. entspricht. Nach meinem Studium habe ich im Alter von 22 Jahren eine Stelle als Finanzchef bei TeleMedia, einem Tochterunternehmen des Telekom-Konzerns Telia, in Norwegen angetreten. Nach zwei Jahren bin ich für Telia nach Schweden gegangen, wo ich vorwiegend mit IT und Systemanalytik betraut war und am Aufbau von Niederlassungen in Finnland, Litauen und Estland mitgewirkt habe. In den Jahren 1994-97 war ich nach der Gründung einer weiteren Telia-Auslandstochter, der TeleMedia in den Niederlagen, als kaufmännischer Direktor maßgeblich am Aufbau des Unternehmens beteiligt und habe die Verantwortung für einen Umsatz von 170 Millionen Niederländische Gulden und 350 MitarbeiterInnen getragen. 1997 übernahm ich die Leitung der HEROLD Business Data AG in Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Um erfolgreich zu sein, muß man für sich Prioritäten definieren und Ziele setzen, die man konsequent verfolgt. Jeder sollte sich allerdings darüber im klaren sein, daß sich Erfolg nicht immer sofort einstellt und sehr viel Geduld erfordert. Manche Ziele können auch nicht umgesetzt werden. Doch allein das Streben nach ihnen ist ein Teil des Erfolges. **Welche Bedeutung hat für Sie privater Erfolg?** Der Idealfall ist sicher, wenn man eine ausgewogene Balance zwischen Familie und Beruf findet. Oft genug muß man sich jedoch zwischen beruflichem und privaten Erfolg entscheiden. Allerdings kann es sich negativ auf die Karriere auswirken, wenn man kein harmonisches Familienleben führt. Ich habe zuerst Karriere gemacht und mich dann um meine Familie gekümmert. **Einige Worte zu Herold Business Data?** Wir sind in unserer Branche Marktführer in Österreich und streben einen weiteren Ausbau dieser Position an. Unsere Stärken sind ein professioneller Vertrieb und unsere guten Kontakte zu den Klein- und Mittelbetrieben. Unsere Zukunftschancen sehen wir darin, nicht nur reine Teilnehmerverzeichnisse, sondern vor allem auch wertvolle Marketinginstrumente für die Wirtschaft herauszugeben. Genau in dieser Richtung werden wir uns verstärkt engagieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Es ist nicht so einfach, sich selbst einzuschätzen. Wenn man - so wie ich - 35 Jahre alt ist und eine derartige Position in einem Unternehmen bekleidet, ist es schwie-

rig, den nächsten Schritt zu tun. Früher habe ich meine beruflichen Entscheidungen immer nur für mich allein getroffen. Jetzt möchte ich meine künftige Karriere mit den Bedürfnissen meiner Familie abstimmen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Meine Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, daß alle unsere 350 MitarbeiterInnen an einem Strang ziehen. Ich persönlich arbeite mit zehn Personen besonders eng zusammen. Ich setze klare Ziele, die ich deutlich kommuniziere und gebe genügend Freiraum für selbständiges Arbeiten. Um schlummernde Talente in einem Unternehmen zu wecken, muß man auch Fehler erlauben. Denn viele scheuen sich, ihre Kreativität auszuleben, weil sie Angst vor Enttäuschungen haben. Meine Arbeitsmethode besteht darin, zuerst eine Analyse zu machen, dann meine Ideen zu realisieren und am Ende die Ergebnisse zu kontrollieren. **Arbeiten Sie immer mit derselben Methode?** Wenn sich die Probleme auch oft ähneln, können die Lösungsansätze doch sehr verschieden sein. Aus diesem Grund muß man Probleme immer wieder analysieren und logisch durchdenken. Oft sind auch die kulturellen Unterschiede von Land zu Land sehr groß, so daß man dies in seine Überlegungen einbeziehen muß. **Welche Erfahrungen haben Sie mit Mitarbeitermotivation?** Im Grunde muß sich jeder selbst motivieren, man kann als Firmenchef jedoch dabei helfen. Für die Motivation ist es besonders wichtig, daß man Ziele hat. Denn wenn man ein Ziel erreicht, bringt dies automatisch einen Motivationsschub. Für mich ist es bei der Einschätzung eines Mitarbeiters allerdings sehr wichtig zu sehen, ob er wirklich motiviert ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, nach Österreich zu gehen, war richtig und hat sich als großer Erfolg erwiesen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Schon während meines Studiums habe ich gewußt, daß ich später eine Führungspositionen anstreben werde. Daß dies gleich nach dem Studiumabschluß geklappt hat, habe ich auch einem Mentor zu verdanken, der mir vieles ermöglicht hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig ist die Persönlichkeit, dann die Ausbildung und das Fachwissen. Er muß an sich glauben, damit er etwas bewegen kann. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich glaube, jeder hört gern, daß er etwas richtig gemacht hat. Ich brauche das auch. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich verbringe die Wochenenden, aber auch vier bis sechs Wochen meines Urlaubs mit Freunden. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie gern erreichen?** Ich möchte nicht immer nur als Troubleshooter eingesetzt werden. Ich würde auch gern einmal eine Firma über längere Zeit zum Erfolg führen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Man soll andere Leute so behandeln, wie man selbst behandelt werden möchte.

✱ Martinu Elfriede

● Steckbrief

Beruf: Friseurin und Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Beauty & Life Institute., 1190 Wien, Grinzingerstr. 81. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1948, Wien. Kinder: Helmut und Katharina. Eltern: August und Elfriede. Hobbies: Reiten, Reisen und mein Beruf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe den Friseurberuf erlernt und auch in einem Salon gearbeitet, aber nach einiger Zeit erfüllt mich dies nicht mehr. 1976 absolvierte ich die Meisterprüfung und besuchte parallel dazu auch sämtliche wichtigen Seminare in Paris und London, erarbeitete mir ein genaues Profil der Bandbreite des Services, das ich anbieten wollte und übernahm 1981 meinen ersten eigenen Betrieb im 3. Bezirk. 1983 eröffnete ich in Hietzing das zweite Geschäft. Nach dem Tod meines Gatten wurde mir das Geschäftslokal im 19. Bezirk angeboten (1988), dessen Räumlichkeiten mir groß genug erschienen, um mein Konzept, neben Friseurservice auch Massage und Kosmetik anzubieten, zu verwirklichen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Grundvoraussetzung für Erfolg ist auf jeden Fall, daß man die Berufstätigkeit nicht als Notwendigkeit sieht, sondern sie optimalerweise mit dem Begriff Hobby gleichsetzt, und der Tag von Fortschritten, seien sie auch noch so klein, geprägt ist. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen gehören einfach zum Erfolg, denn letztendlich lernt man aus ihnen, so schmerzlich sie auch fallweise sein mögen. Es kommt aber im wesentlichen nicht darauf an, wie oft man darniederliegt, sondern wie schnell man sich wieder aufrichtet und neue Wege und Möglichkeiten sucht. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Meditation und der Tiefenentspannung. Ich nehme mir Zeit für mich selbst und widme mich dem, was mir Spaß macht. **Welche Bedeutung hat Ihre Familie?** Es gibt ja bekanntlicherweise das Sprichwort „Hinter jedem erfolgreichen Mann steht eine erfolgreiche Frau" - dies stimmt auch mit umgekehrten Vorzeichen. Es ist aber nicht ausschlaggebend, ob dieser Part vom Partner oder von den Eltern übernommen wird. Die Familie bietet Sicherheit, Kraftreserven und fängt mich auf. Sie ist ein wichtiger Faktor bezüglich Erfolg, weil sie durchaus eine Energiequelle darstellt, die ich nicht missen möchte. **Haben Sie Vorbilder?** Keine bestimmten, ich lasse positive Einflüsse von allen Seiten auf mich wirken. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man darf Niederlagen und fehlendem Erfolg auf keinen Fall Akzeptanz entgegenbringen, sondern muß vielmehr hinterfragen, analysieren und notwendige Konsequenzen daraus ziehen. Gegenteiliges ist der Feind des Erfolges. Man sollte sich auch der Grundvoraussetzung des Erfolges stets bewußt sein, daß nämlich von allein nichts kommt. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie meine Ausdauer und mein Durchhaltevermögen. Ich habe nie auf andere gewartet, sondern bin stets selbst aktiv geworden und habe entsprechende Akzente gesetzt. Ebenso meine positive Grundhaltung eventueller Niederlagen gegenüber, die eben passieren können. Ich habe nie-

mals Zeit damit vergeudet, mögliche Mißerfolge auszuschließen und dementsprechend neuen Dingen zögerlich entgegenzugehen. Das Leben besteht eben aus Höhen und Tiefen, die man akzeptieren sollte. **Leben Sie nach einem Motto?** Mache nicht das, was du liebst, sondern liebe das, was du machst!

✶ Martschin Hannes Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Martschin Marketing Support., 1080 Wien, Albertg. 1A/11. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1965, St. Sebastian. Eltern: Hans und Elisabeth. Schöpferische Akte: Gastvortrag und Publikation an der University of Kansas (USA). Hobbies: Musik, Natur, Sport, Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1984 studierte ich Germanistik, Nebenfach Psychologie, Philosophie und Pädagogik an der Universität Wien sowie Musik am Konservatorium der Stadt Wien. 1986-93 musikalischer Leiter und Mitglied verschiedener Ensembles (Rundfunk-, Fernseh- und Werbespotproduktionen), Organisation und Mitwirkung an Schallplatten und CD Produktionen, Konzerttätigkeit in fast allen europäischen Staaten, den USA, in Israel, Jordanien und Japan. In Zusammenarbeit mit der Österreichischen Botschaft in Tel Aviv Durchführung und Organisation von Konzerten in Israel. 1988 Forschungsassistent für musikethnologische Datenerhebungen in den USA unter der Leitung von Dr. Rudolf Pietsch, Hochschule für Musik und darstellende Kunst in Wien, 1988-91 Lehrauftrag (Instrumentalmusik) am Bundesinstitut für Sozialpädagogik Baden (College und Oberstufenrealgymnasium). 1990 Didaktik- und Präsentationsschulungen als Gastlektor an der Susquehanna University in Pennsylvania, 1990-93 Leitung und Gestaltung der musikalischen Präsentation für die Österreichische Weinmarketing GmbH bei den internationalen Weinmessen in Straßbourg (1990), London (1991), Tokio (1991), Verona (1993) und Bordeaux (1993). 1991-92 Gastlektor für deutsche Sprache und Kultur an der Susquehanna University in Pennsylvania, Durchführung eines linguistischen Forschungsprojektes zum Sprachverhalten emigrierter Burgenländer. Gastvortrag und Publikation an der University of Kansas (Society for German-American Studies). 1992 Ausbildung als Seminarleiter von Rhetorik- und Gesprächsführungsseminaren sowie von Wirtschaftsseminaren in der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Wien und Niederösterreich, 1992-94 Fachseminare für Rhetorik, Argumentation und Verhandlungsführung. Train the Trainer-Seminare (TAC, VWG, MDI), 1993-96 PR-Berater und Texter als Freelancer für Agenturen. 1995 Abschluß des Studiums der Germanistik, Nebenfach Psychologie, Philosophie und Pädagogik. März bis November 1996 PR-Berater und Kontakter der Agentur „wejwar.willert". Seit Dezember 1996 selbständiger PR- und Kommunikationsberater, Inhaber der Werbe-, PR- und Eventagentur Marketing Support Martschin. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Gesellschafter einer Handels OEG, Lehrbeauftrager für Sprecherziehung und Rhetorik an der Universität Wien, Trainer von Rhetorik und Teamleaderseminaren und Baßgeiger der Gruppe „Die Tanzgeiger".

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Einerseits Neugierde gepaart mit Aufgeschlossenheit und andererseits der Wille nicht loszulassen. Beharrlichkeit, Konsequenz und eine hohe Frustrationstoleranz. Ebenso die Emsthaftigkeit gegenüber der Sache - nicht gegenüber dem Erfolg. Wenn man nur den Erfolg vor Augen hat, wird man schwer erfolgreich. Der Anspruch, den ich an das Unternehmen und an die Mitarbeiter stelle, liegt im Gefühl optimal betreut zu sein. Zusätzlich Qualität, welche Grundvoraussetzung ist. Ich verstehe mich als Dienstleiter, der versucht, über seinen Rahmen hinaus mitzudenken. **Ihre Ziele?** Wir wollen als junges Unternehmen größer werden und zu den topkreativen Werbeagenturen zählen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit und den Dingen, die Spaß machen, wie Musik, Privatleben, Familie und Natur. **Was ist für Sie Erfolg?** Das Erreichen gesteckter Ziele. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist sehr stark in der Person selbst verankert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Am erfolgreichsten ist eine Niederlage, wenn man sie sportlich, distanziert betrachtet. Nichts verdrängen oder beschönigen, sondern ruhig analysieren. **Ihr Motto?** Aus dem Leben das Maximum herauszuholen - carpe diem.

✶ Matausch Monika

● Steckbrief

Funktion: PR-Leiterin Tätig bei: BP-Austria AG., 1041 Wien, Schwarzenbergpl. 13. Mitgliedschaften: PRVA (PR-Verband Austria), VIKOM (Verband für interne Kommunikation). Hobbies: Reisen, Sport, Fachliteratur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1974 maturierte ich und studierte daraufhin Englisch und Französisch, teilweise im Ausland. 1981 schloß ich mit der akademischen Übersetzerprüfung ab und war von 1981 - 88 als freiberufliche Fachübersetzerin tätig. Ich hatte zudem Lehraufträge an der Wirtschaftsuniversität Wien, hielt Firmen-Sprachkurse und arbeitete in der Kongreßorganisation. 1984 entschloß ich mich, in die Wirtschaft zu gehen. Meine erste Station war die internationale Inspektionsgesellschaft Bureau Veritas. 1986 wech-

selte ich zu BASF als Assistentin der Geschäftsleitung und wurde 1989 PR-Beauftragte für die BASF Gruppe in Österreich. 1991 übernahm ich die PR-Leitung von Leykam-Mürztaler. Seit 1992 leite ich die Kommunikationsabteilung von BP Austria.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich vielschichtig. Gute Umfeldbeziehungen zu haben oder ein glückliches Privatleben ist für mich genauso wichtig wie beruflicher Erfolg - der mir sehr wichtig ist. Erfolg ist es, wenn ich meine Ziele erreiche, Anerkennung finde, mir meine Wünsche erfüllen kann, zufrieden bin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich selbst würde mein Leben als erfolgreich bezeichnen wollen. Beruflicher Erfolg hat viele Hintergründe. Gute Voraussetzungen sind eine solide Grundausbildung, erarbeitetes Fachwissen, der Wille sich einzusetzen, Herausforderungen anzunehmen und seine Stärken auszubauen. Es darf keinen Stillstand geben, man muß flexibel sein, sich weiterentwickeln und ein Leben lang lernen, um erfolgreich zu bleiben. Gerade in meinem Beruf ist Kommunikationsfähigkeit, analytisches Denken aber auch situativ und intuitiv richtiges Entscheiden wichtig. Man sollte die Fähigkeiten eines Diplomaten genau so wie die eines Chaos-Managers haben. Und ein gerüttelt Maß an Selbstkritik. Deshalb sage ich auch nicht, daß ich das alles optimal beherrsche, aber ich arbeite daran. Meine ganz persönlichen Erfolgsstrategien liegen darin, daß ich stets versuche, Gruppenprozesse zu berücksichtigen, Netzwerke zu nützen, konfliktfähig zu sein aber den Konsens zu suchen, und bei all dem immer authentisch zu bleiben. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Ich denke, daß mich meine Kollegen und Freunde als kollegial, konsensorientiert und zielstrebig beschreiben würden. Jene, die mich etwas näher kennen, wissen auch, daß ich so etwas wie gesunden Egoismus pflege. Ich habe zu allen eine gute Gesprächsbasis, zudem viel positives Feedback von meinen Vorgesetzten. Das werte ich als Erfolg. **Welche wichtigen Entscheidungen haben Sie getroffen?** Zum einen mein Studium als Basis für beruflichen Erfolg. Zum anderen sicherlich die Entscheidung, mich nach einigen Jahren umzuorientieren und den Quereinstieg in die PR-Branche zu wagen. Nicht zu vergessen diverse Firmenwechsel, wenn mich meine Aufgaben nicht mehr wirklich erfüllt und befriedigt haben. Das mag jeweils mit Risiken verbunden gewesen sein, war aber rückblickend gesehen immer richtig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Den Hang zu einem Kommunikationsberuf hatte ich schon immer. Konkret hat sich mein jetziges Berufsbild, die PR-Karriere, erst nach und nach herauskristallisiert. Als ich aber erkannt hatte, daß dies der Weg ist, den ich gehen möchte, habe ich mich dieser Aufgabe voll und ganz gewidmet und einen zusätzlichen Bildungsweg durchlaufen. Es war für mich auch wichtig, das richtige Unternehmen zu finden, mit dessen Unternehmenskultur ich mich wirklich identifizieren kann. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie, in der man aufwächst, ist sicherlich prägend für die spätere Entwicklung. Ich bin ein Einzelkind. Meine Eltern haben mir eine sorglose Kindheit und den Zugang zu Bildung ermöglicht, dafür bin ich sehr dankbar. Wir haben ein gutes Verhältnis und regelmäßigen Kontakt. Ich habe nie geheiratet, lebe aber seit neun Jahren in einer Lebensgemeinschaft. Wir haben gemeinsam einen Weg gefunden, wie wir harmonisch mit entsprechender Freiheit und Toleranz zusammenleben können. Jeder von uns ist beruflich sehr engagiert und hat diesbezüglich viel Verständnis für den anderen. **Wie wählen Sie ihre Mitarbeiter aus und wie motivieren Sie diese?** Meine derzeitige Mitarbeiterin habe ich natürlich nach dem Anforderungsprofil für die Aufgabe und nach ihrer Persönlichkeit ausgewählt. Motivation gelingt dann am besten, wenn man selbst viel Freude und Begeisterung für die gemeinsamen Ziele aufbringt. Für mich ist der kooperative Führungsstil der beste. Ich glaube, motivierend ist für meine Kollegin die Art des Umgangs miteinander, die Aufgabe an sich, ihre Eigenständigkeit bei der Projektarbeit und die gegenseitige Unterstützung. Der Informationsfluß und unsere Zusammenarbeit sind ideal, der Erfolg ist daher ein gemeinsamer. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wichtig ist es, nicht zu verzweifeln, ich sage mir immer, daß man nicht jede Schlacht gewinnen kann. Es ist unrealistisch zu glauben, daß man unfehlbar ist und nicht hin und wieder Rückschläge hinnehmen muß. Ich analysiere Niederlagen ganz genau, auch mit Hilfe anderer, und versuche daraus zu lernen. Das Ziel ist, es das nächste Mal besser zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einmal aus Beziehungen und positiven Erlebnissen, natürlich aus Erfolg. Zunehmend stärker aber auch aus der Natur, der Beschäftigung mit meditativen Philosophien, der Suche nach meiner inneren Mitte und dem Zugang zur universellen Kraft. **Wie wichtig ist für Sie Anerkennung?** Sehr wichtig. Ich freue mich über Anerkennung und sage das auch. Ich versuche auf dieser Basis künftige Kooperation aufzubauen. **Ihre Vorbilder?** Ich hatte und habe zahlreiche Vorbilder, von allen habe ich für mich Wichtiges gelernt. Sie haben sich aber auch im Zuge meiner persönlichen Entwicklung gewandelt - deshalb möchte ich mich nicht auf ein spezielles festlegen. **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel.

✱ Materna Georg KommR.

● Steckbrief

Beruf: Schuhmachermeister (handgefertigte Schuhe und Maß-Schuhe). Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix, geb. Kalousek. Kinder: Daniela. Hobbies: Sport, Autofahren, Gartenpflege.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Schon mein Großvater und mein Vater waren Schuhmachermeister. Ich wußte schon als Kind, daß ich auch Schuhmacher werden wollte. Während meiner Lehrzeit hatte ich drei Lehrmeister - meinen Großvater, meinen Vater und KommR. Bela Nagy, für den mein Vater als Stückmeister tätig war. Im Jahre 1962

legte ich nach dem Bundeheer die Meisterprüfung ab. Nachdem mein Vater 1965 starb, führte ich das Geschäft als Stückmeister weiter. 1972 übernahm ich die Firma von KommR. Bela Nagy. Da ich sein Geschäft in der Singerstraße nicht als neuer Mieter übernehmen konnte, mußte ich mir einen neuen Standort suchen - die heutige Mahlerstraße 5 bei der Oper. **Sonstige Tätigkeiten?** Gerichtlich beeideter Sachverständiger und Schätzmeister, Vorsitzender der Kommission für die Abnahme der Meisterprüfung im Schuhmacherhandwerk.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Die Umsetzung meines Wissens auf fachlichem Gebiet und in Anatomie, individuelle Beratung des Kunden und die Anfertigung von Einzelstücken, nach dem Motto: „Im Hammer liegt die Facon". **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung seitens meiner Umgebung, durch die das Image meines Berufes gesteigert wird, da der Beruf eines „Schusters" kaum als erstrebenswert gilt. Erfolg ist, wenn es mir gelingt, den Kunden von der Bedeutung eines guten Schuhwerks für seine Füße zu überzeugen. Erfolg bedeutet, daß der Kunde wieder kommt. Erfolg bedeutet auch eine gewisse finanzielle Sicherheit. Erfolg ist auch eine glückliche und harmonische Ehe. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn ich einen Kunden nicht zufriedenstellen kann. Dies ist mir im Laufe meiner Arbeit bei drei von zirka 4.000 Kunden nicht gelungen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie vorauszusehen, indem ich meine Arbeit und die meiner Mitarbeiter sehr genau kontrolliere. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Jeder, egal ob Lehrling, Arbeiter oder Angestellter, muß bei mir gute Leistungen erbringen. Ich sage immer, daß wir alle in einem Boot sitzen, weil ich zufriedene Kunden brauche, die uns Geld bringen - denn auch die Mitarbeiter tragen zum Erfolg des Betriebes bei - „So wie es dir gelingt die Umgebung zu gestalten, so erfolgreich wirst du". In meinem Betrieb gibt es kaum eine Fluktuation der Mitarbeiter, weil ich mit ihnen sachlich und menschlich umgehe. Ich habe für jeden ein offenes Ohr und versuche jedem, wo ich kann, mit Rat und Tat zu helfen. Funktionierende Beziehungen zu den Mitarbeitern sind mir sehr wichtig. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Wenn der Schuh dem Kunden gefällt, empfinde ich es als positiv. Wenn die Arbeit gewürdigt wird und neue Schuhe bestellt werden, sehe ich dies als Anerkennung. Rückmeldungen bekomme ich in Form von Briefen zufriedener Kunden aus aller Welt. Eine besondere Art der Anerkennung sind für mich die Auszeichnungen, die mir zwischen 1983 und 1998 verliehen wurden. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Können und Wissen allein genügt nicht - erst die Umsetzung und viel Fleiß führt zum Erfolg.

✱ Matt Werner

● Steckbrief

Beruf: Executive Chef. Funktion: Executive Chef . Tätig bei: Vienna Plaza, La Scala., 1010 Wien, Schottenring 11. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1942, Hall/Tirol. Familienstand: Verheiratet mit Elke. Eltern: Rudolf und Maria. Schöpferische Akte: Kochbuch „Erlesenes aus Österreichs Küche". Mitgliedschaften: Ehrenmitglied: Club Europeen de Promotion des Metiers de Bouche, Ordre des Coteaux de Champagne, der American Culinary Federation, Internationale Ice Sculpture Association of Japan, der Österreichischen Weinbruderschaft und des Österreichischen Kochverbandes, Ehrenbürger von Mexico City und Küchenmeister Baden Baden. Hobbies: Sammeln von historischen Kochbüchern und Speisekarten, in fremde Länder reisen, Kochen und Sport.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich ein Bub war bekamen meine Eltern und ich von meinem Cousin einmal wöchentlich Karten aus der ganzen Welt. Er war als Koch auf Luxusschiffen tätig. Seither träumte ich auch, diesen Beruf auszuüben und begann eine Lehre in der Tiroler Weinstuben in Seefeld. Während meiner Lehrzeit sammelte ich Prospekte aus der Schweiz und bewarb mich in verschiedenen Hotels. Meine erste Stelle als Jungkoch bekam ich im Winter 1962 im Grand Hotel „Vereina" in Kloster. Ich blieb mehrere Saisonen in unserem Nachbarland, wechselte jedoch die Hotels, um in der deutschen, französischen und italienischen Schweiz Erfahrungen zu sammeln. Obwohl ich eher wenig verdiente möchte ich die Schweizer Zeit nicht vermissen, da ich in jeder Beziehung viel gelernt habe. Nach Beendigung des Schweizer Aufenthaltes wechselte ich nach Frankreich. Im Fischrestaurant „La Carvelle" lernte ich nicht nur den Umgang mit Fischen, Schalen und Krustentieren kennen, sondern auch die französische Gastronomie und Sprache. Auch im Hotel Neuhaus" im Mayrhofen war ich tätig. Danach war ich beim Bundesheer. Nach Abschluß meines Präsenzdienstes ging ich nach Istanbul, wohin mich Herr Hörmann, damals der große Executive Chef, ebenfalls ein Kemater, ins Hilton Hotel holte. Hier lernte ich auch General Charles de Gaulle, kennen. Ich war stolz, für den großen General privat im Palast kochen zu dürfen. Nach Istanbul übersiedelte ich nach London ins Hotel „Hilton". Ich war verantwortlich für das bekannte Roof Restaurant im 28. Stock vis a vis des Buckingham Palastes. Unvergeßlich bleibt mir auch das Zusammentreffen mit Cassius Clay, der zu mir in die Küche kam. Von London gings weiter nach Montreal ins „Queen Elizabeth" Hilton. Dort besuchte ich den Hilton International Manager Kurs im „Career Development Institut" für Führungskräfte. Nach erfolgreichem Abschluß wurde mir das „Park Hilton" in München zur Eröffnung 1972 als Executive Chef angeboten. Hier lernte ich Eckart Witzigmann - den Papst der Köche - kennen. Die Miteröffnung des neuen Hilton war für mich eine sehr interessante Aufgabe und Herausforderung. Als in Österreich 1975 das größte „Hilton" in Europa eröffnet wurde, holte mich der damalige Generaldirektor Rubert E. Huber als Executive Chef nach Wien. Mit meiner überaus motivierten Brigade wurde das Wien „Hilton" nicht nur Ausbildungszentrum für Sous Chefs und Küchenchefs, es machte mir auch Spaß, mit Günther Rochelt 20 Seminare für österreichische Küchenchefs und Führungskräfte zu leiten, wobei nicht nur kreatives Kochen, sondern auch Planung, Organisation und Kalkulieren am Programm standen. Besonders stolz war ich auf meine Köche als das Restaurant „Prinz Eugen" als erstes Re-

Copyrighted material

staurant in Österreich mit drei roten Hauben und 18 Punkten ausgezeichnet wurde. Vom Hilton International erhielten wir den „Award of Excellence in Food and Beverage". Das „Prinz Eugen" wurde auch als bestes Hilton International (von rund 110 Hiltons) ausgezeichnet. Bald darauf erhielten wir den Michelin Stern als erstes Hotel Restaurant Österreichs. Meine Bekanntheit diente der Förderung des Nachwuchses. Ich habe nicht nur an die 150 Lehrlinge ausgebildet, sondern bin stolz darauf, daß in den Luxushotels Wien, wie Hilton, Imperial, Bristol oder Palais Schwarzenberg sowie weltweit in führenden Positionen meine ehemaligen Sous Chefs als Küchenchefs tätig sind. Als Gründungsmitglied wurde ich in den exclusivsten Kochclub der Welt aufgenommen, dem „Club des Chef des Chefs Détat" (C.C.C.). So war ich als kulinarischer Botschafter Österreichs in Hongkong, Peking, Mexiko, Thailand, Frankreich, aber auch in Schweden, Norwegen, Dänemark, Deutschland, Malta, Belgien und Amerika. Ein einmaliges Erlebnis war, als ich im Weißen Haus in Washington für Präsident Reagan kochte. 1982 veröffentlichte ich das neue Kochbuch „Erlesenes aus Österreichs Küche", welches ich mit meinem Chef Patissier Walter Glocker geschrieben habe. Das Kochbuch wurde beim literarischen Wettbewerb mit der Goldmedaille ausgezeichnet und gehört noch immer (bereits die 7. Auflage) zu den Bestsellern. Von einer Aktionsreise gerade aus Tokio zurückgekommen wurde ich von Gaul t & Millau zum „Koch des Jahres" 1985 gewählt. Am 1. Jänner 1986 übergab ich meinen geliebten Kochlöffel an meinen langjährigen und hervorragenden Stellvertreter und Freund Eduard Mitsche. Als Direktor der Gastronomie der Imperial Hotels war ich verantwortlich für das Hotel Europa in Innsbruck, dem Goldenen Hirsch in Salzburg, das Hotel Bristol und Imperial in Wien sowie für das Palais Ferstel mit dem Café Central. Nach dem Teilverkauf des Imperials an die Giga Hotels Aga Khan's kehrte ich zur Hilton-Familie zurück, um das neue Vienna Plaza Hotel zu eröffnen. Im Oktober 1990 wurde mir als ersten Österreicher die „Ehrentrophée Gourmet" für Österreich verliehen. Nach nur zweijährigem Bestehen des Restaurants „Le Scala" erhielten meine Brigade und ich den begehrten Michelin Stern. Mein Jugendtraum wurde jedoch erst 1984 Realität. Als Gast wurden meine Frau und ich auf dem Luxusliner „Queen Elizabeth II" eingeladen. Die Reise führte uns von Florida über St. Thomas nach Cartagena, zum Panama Canal, nach Accapulco und Los Angeles. Ich bin sehr stolz auf Österreich und die österreichische Gastronomie. Vielleicht konnten meine Köche und ich dazu ein wenig beitragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich versuche in meinem Beruf Perfektionist zu sein und damit das Beste zu geben. Darüber hinaus fordere ich mich permanent selbst. Meine Eltern legten großen Wert auf Selbständigkeit und somit war ich schon in jungen Jahren auf meine eigenen Füße gestellt. Diese Eigenschaft gepaart mit meiner Wissenbegier kam mir im Verlauf meiner Karriere zugute. Das wichtigste ist jedoch die Liebe zum Beruf. Ich kreiere beliebige Speisen und meinen Kunden ein einmaliges Erlebnis und hoffentlich schöne Stunden. Erfolg bedeutet, Dinge zu erreichen sowie Anerkennung zu erfahren. Vor allem definiere ich Erfolg auch als Glück. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Zur Zeit möchte ich mein Haus fertigstellen und mich durch Kreativität selbst glücklich machen. Als weiteres Ziel sehe ich mein zweites Buch, welches wiederum ein Bestseller werden soll. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude am Beruf. **Leben Sie nach einem bestimmten Motto?** Um erfolgreich zu sein sind Eigenschaften wie die Entdekkung der ureigensten Fähigkeiten, Bereitschaft zum Einsatz, überdurchschnittliches Können sowie Neugierde an Veränderungen, permanentes Interesse und die Annahme von Herausforderungen sehr wichtig. Grundvoraussetzungen sind die Liebe zum Beruf und der Wille, neue Wege zu gehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man darf nach Niederlagen nicht aufgeben. Man muß sich ein neues Ziel setzen, dabei die Niederlagen vergessen und härter arbeiten. Irgendwann sieht man am Ende des Tunnels Licht. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Mutter Maria, da sie aus Nichts sehr viel gemacht hat. In früheren Jahren holte ich mir öfters einen Rat für die Zukunft.

✶ Mattl Hilde

● Steckbrief

Beruf: Gürtlermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kristalluster Mattl - Reparatur, Restaurierung, Reinigung., 1050 Wien, Margaretengürtel 14. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1952. Familienstand: Verheiratet mit Harald. Hobbies: Fotografieren, Sammeln von Keramikfiguren, Reisen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Hauptschule trat ich in eine Steuerberatungskanzlei ein und lernte die Buchhaltung von Grund auf. Mit 16 Jahren legte ich die Handelskammerprüfung für Buchhaltung mit Erfolg ab. Nach vier Jahren Tätigkeit mit „Soll und Haben", trat ich 1970 als Angestellte in ein Unternehmen ein, welches Beleuchtungskörper restaurierte. 1972 übernahm ich diesen Betrieb und trat somit den Schritt in die Selbständigkeit an. Von 1974-76 besuchte ich die Berufsschule für Gürtler und 1981 legte ich die Meisterprüfung ab.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich beruflich Qualitätsarbeit leiste, um der Zufriedenheit meiner Kunden gerecht zu werden. Wichtig ist für mich, daß der Kunde zufrieden mein Geschäftslokal verläßt, denn Stammkunden und auch Weiterempfehlungen sind für mich sehr wichtig. Durch dieses Bewußtsein bezüglich Qualitätsarbeit ist es mir gelungen, den Betrieb zu erweitern. Dies gelang mit Freude und persönlichem Einsatz. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt von innen, das heißt der Wille an der Sache zählt für mich. Ich bin auch nicht der Typ, welcher aufgibt. Durch positives Denken, was eine Art Selbstmotivation ist, gelingt es mir Kraft für den Alltag zu bekommen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und**

Copyrighted material

Beruf? Heute bin ich soweit, daß ich diese zwei Bereiche klar trennen kann, das heißt, daß werder der Beruf noch das Privatleben zu kurz kommen. Früher war es allerdings anders, als meine Tochter mich noch mehr benötigte als jetzt. Da ist es manchmal vorgekommen, daß ich auch mehr bei meiner Tochter war als im Geschäft. Wichtig ist, daß man den Einklang zwischen den genannten Bereichen findet. Ich habe ihn gefunden.
Gab es Vorbilder? Nein, der persönliche Einsatz zählt für mich, wobei ich festhalte, daß ich gern meiner Arbeit nachkomme. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich habe mit nichts begonnen und doch zu etwas gebracht. Mit Durchsetzungsvermögen und einem klaren Ziel vor Augen ist es mir gelungen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie akzeptieren mich so, wie ich bin, sind begeistert von meiner Tätigkeit und respektieren meine Leistung. Auch das männliche Geschlecht ist davon begeistert. **Wie werden Sie von Kunden gesehen?** Ich glaube, daß sie meine Arbeit sehr schätzen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Aus dem privaten Bereich, auch in der Innung werde ich geschätzt und schließlich von meinen Kunden. **Wie motivieren Sie sich selbst?** Durch tägliche Arbeit, welche ich mit Freude mache. Diese Freude an der Arbeit und auch am fertigen Produkt ist ein wesentlicher Bestandteil meiner Motivation. **Anmerkung zum Erfolg?** Selbstverständlich ist für mich, daß ich meinen Kunden auch die nötigen Fachauskünfte vermitteln kann - gepaart mit Freundlichkeit, welche ich als normal bezeichne. Leider kommt es immer wieder vor, daß speziell bei diversen Konzernbetrieben (Handelsketten) die Fachkompetenz und Freundlichkeit bei den Mitarbeitern sehr zu wünschen übrig läßt.

✶ Mauerhofer Manfred

● Steckbrief

Beruf: Betriebsleiter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Anton Mikulics GmbH, Großhandel mit Kartoffeln, Obst, Gemüse und Landesprodukten., 2284 Untersiebenbrunn 49 + 51. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1961, Blaindorf. Eltern: Josef und Helga. Hobbies: Skifahren und Schwimmen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule absolvierte ich eine Kfz-Mechanikerlehre mit anschließendem zweijährigen Aufenthalt in Jordanien. Wieder in Österreich legte ich meine Meisterprüfung und die Konzessionsprüfung für das Güterbeförderungsgewerbe ab. Ich bin seit 1985 in dieser Branche tätig. Ich lernte Herrn Mikulics kennen und schätzen und bin seit meiner Scheidung in seinem Unternehmen tätig. Ich lernte in diesem Familienbetrieb alle Stationen kennen und bin heute Betriebsleiter. Wir verarbeiten jährlich etwa 60.000 Tonnen für den Kettenhandel mit 370 Vertragsbauern, welche nach Qualitätsrichtlinien produzieren. Wir füllen die Zwischenstation vom Landwirt aus und koordinieren den Ausbau. Dieser Bereich unterteilt sich in Anlieferung von den Vertragsbauern, Aufbereitung und nach Wunsch die entsprechende Verpackungsgröße.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Der Erfolg des Unternehmens liegt im langfristigen Vorausschauen. Herr Mikulics erkannte vor 30 Jahren die wirtschaftliche Chance landwirtschaftlicher Produkte. Er baute eine „Waschmaschine" für unsere Produkte, um den Kunden auch optisch Qualität näherzubringen. Während dieser Zeit war Herr Mikulics der einzige, der gewaschene Kartoffeln verkaufte. Diese Idee entwickelte sich über Jahre in eine erfolgreiche Richtung. Während dieser 30 Jahre wurde einerseits die Zusammenarbeit mit Landwirten gepflegt und andererseits ein enormer technologischer Vorsprung entwickelt. Wir bieten Landwirtschaftsprodukte mit Qualität, wie Kartoffeln, Obst, Gemüse und Landesprodukte. Mein Erfolg liegt in Flexibilität, einem hohen Maß an Fachwissen, Vorausdenken sowie in Problemlösungskompetenz und persönlichem Einsatz. **Was ist Ihr persönlicher Erfolg?** Der Gleichklang von Leistung und Zufriedenheit. **Wie lauten Ihre Ziele?** Das Ziel kann nur sein, die Marktanteile zu erhöhen, eine Struktur aufzubauen, indem weiterhin die gewohnten Bahnen verfolgt werden. Dazu gehört die Versorgung der Handelsketten am Frischmarkt und der Aufbau eines zweiten Standbeines im Bereich von Halbfertig- und Fertigprodukten. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich empfinde eine moralische Verpflichtung gegenüber des Betriebs, und das wiederum gibt mir Kraft. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu werden, muß man den Willen dazu zeigen und Freude an der Tätigkeit empfinden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich gehe Problemen auf den Grund, analysiere sie und hoffe, daraus zu lernen.

✶ Maurer Stefan

● Steckbrief

Beruf: Tourismuskaufmann. Funktion: Tourismusdirektor Tätig bei: Tourismusverband Altmünster., 4813 Altmünster, Marktstr. 23. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1970, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Heike. Kinder: Felix (1999). Eltern: Peter und Erika. Schöpferische Akte: Tourismusbroschüre zu EU-Projekt „Sanfte Mobilität im Touris-

Copyrighted material

Fundierte Ausbildung, die Bereitschaft zur Weiterbildung, Ehrgeiz und eine gesunde Portion Egoismus.

mus": „Netzwerk europäischer Tourismus". Mitgliedschaften: Pfadfinder, BÖKT-Vorstand. Hobbies: Motorradfahren, Squash und Spazierengehen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Besuch der dreijährigen Hotelfachschule in Bad Hofgastein mit Abschluß 1987 absolvierte ich die Konzessionsprüfung für Gastronomie. Anschließend sammelte ich Erfahrungen im Hoteliebereich - sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Ich besuchte einen Speziallehrgang für Tourismusmanagement in Klerheim (1992). Danach war ich im Incoming-Bereich und in der Reservierungszentrale für Urlaub am Bauernhof im Salzburgerland tätig. Nebenbei legte ich die Konzessionsprüfung zur Reisebüroleitung (1994) ab. Als Tourismusdirektor verblieb ich bis 1998 in Werfen-Wenig. Seit September 1998 bin ich Tourismusdirektor in Altmünster. 1999 übernahm ich die Geschäftsleitung der gesamten Region Traunsee für den Tourismus-Sektor. **Üben Sie noch andere Tätigkeiten aus?** Ja, ich bin Kommunikationstrainer, Referent am BFI Salzburg sowie Landesbeauftragter für Öffentlichkeitsarbeit der Salzburger Pfadfinder.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für meinen Erfolg ist der Faktor Spaß an der Arbeit ausschlaggebend, und dadurch gelingt es mir auch, meine Mitarbeiter zu motivieren. Für Wünsche und Anregungen der Gäste habe ich immer ein offenes Ohr und stehe jederzeit zur Verfügung. Großen Wert lege ich auf persönliche Kontakte zwischen Angebotsträgern und Gästen, um das Gefühl des Zuhauseseins zu vermitteln. Es ist schön, von einem wunderbaren Fleckchen Erde zu lesen, die Wirklichkeit erleben, ist jedoch unvergleichbar schöner! **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Es geht mir dann gut, wenn es dem Unternehmen, in dem ich tätig bin, ebenfalls gut geht! **Welche Ziele möchten Sie noch verwirklichen?** Den Tourismus möchte ich weiterhin ausbauen, Angebote und Programme entwickeln und Schwerpunkte setzen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Die schöpfe ich aus meiner Familie und dem Motorradfahren. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Neben der fundierten Ausbildung und der Bereitschaft zur Weiterbildung sind Ehrgeiz und eine gesunde Portion Egoismus wichtig, um Ziele verfolgen zu können. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich nehme davon Abstand, analysiere die Fehler und versuche, Situationen künftig besser zu bewältigen.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Mayer Christiana

aufmerksames Zuhören - ich erkenne schnell Empfindungen meiner Gesprächspartner.

● Steckbrief

Beruf: Personalberaterin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Iventa Management Consulting GmbH., 1070 Wien, Neubaug. 36. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Karin (1965) und Martin (1972). Hobbies: Lesen, Sport, Wandern, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Absolvierung der Handelsschule stieg ich relativ jung in das Berufsleben ein. Ich geriet in ein Zeitalter des Aufbruchs, dadurch stellte sich mir das Problem der Jobsuche nicht. Während der ersten vier Jahre meiner Berufstätigkeit war ich „jobhoppend" unterwegs und sammelte dadurch im kaufmännischen Bereich ein hohes Maß an Erfahrung. Mit 20 Jahren bekam ich meine Tochter - blieb das erste Jahr im Berufsleben - unterbrach dieses in Folge für kurze Zeit, wobei ich den Kontakt zum Unternehmen permanent pflegte. Der Stil des Unternehmens war sehr konservativ, mit verkrusteter Struktur - so wechselte ich zur Tochterfirma - einer Unternehmensberatung. Ich wurde mit den Worten: „Der Tisch ist voll mit Papier - darin steckt viel Arbeit. Ich kann ihnen nicht sagen, was zu tun ist - tun sie es einfach!", eingestellt. Dies entsprach genau meinen Vorstellungen und somit begann 1968 meine Karriere. Relativ rasch übernahm ich den kaufmännischen Bereich, nach einem Jahr war ich Rechnungswesensleiterin und nach zwei Jahren kaufmännische Leiterin. Mit 26 Jahren bekam ich meinen Sohn mit der klassischen Karenzzeit - innerhalb dieser Zeitspanne besuchte ich die Maturaschule. Anschließend kehrte ich 1976 ins gleiche Unternehmen zurück und war relativ rasch wieder für die kaufmännischen Agenden zuständig. Nach geraumer Zeit trennten sich die Unternehmensbesitzer - ich ging den Weg einer Hälfte mit und übernahm für zehn Jahre die Geschäftsführung, die ich 1990 beendete. 1991 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit und gründete IVENTA mit zwei Mitarbeiterinnen - heute sind wir 16. Meine Tätigkeit ist der Bereich Personalberatung und gleichzeitig ist Iventa Spezialagentur für Personalanzeigen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Erfolg liegt in meiner Stärke, gepaart mit Selbstdisziplin, vorgenommene Ziele, auch bei Auftreten von Schwierigkeiten, zu erreichen. Die Eigenschaft, welche mir am meisten hilft, ist aufmerksames Zuhören - ich erkenne schnell Empfindungen meiner Gesprächspartner. Als Kopf meines Unternehmens gebe ich die Kultur vor und damit spielen alle Eigenschaften, die ich besitze, in meinen Erfolg hinein. **Ihre Ziele?** Einen internationalen Zugang suchen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem stabi-

Copyrighted material

len Familienleben und der Natur. Ich kann mir sehr viel Kraft aus einem Spaziergang im Wald holen, oder durch das Betrachten von Blumen. Dabei erkenne ich eine Macht, die Abläufe gestaltet - welche der Mensch nicht fähig ist, zu beeinflussen. **Was ist für Sie Erfolg?** Wählen zu dürfen, welche Abhängigkeit will ich und welche nicht. **Ihr Erfolgsrezept?** Das Grundprinzip sollte heißen: „Mach das, was dir Spaß bereitet!". Mit der Materie intensiv beschäftigen und Interesse entwickeln, dann entsteht Freude. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Was man momentan als Niederlage empfindet, kann auch eine Chance sein, einen Schritt in eine neue Richtung zu setzen. **Ihr Motto?** Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen!

✱ Mayer Christina

● Steckbrief

Funktion: Werbeleiterin. Tätig bei: Xerox Austria GmbH., 1100 Wien, Triesterstr. 70. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1965, Wien. Hobbies: Kreativarbeiten, Inlineskaten, Aerobic.

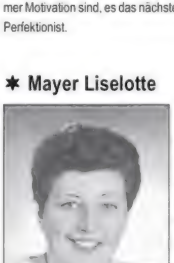
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Begonnen habe ich als einfache Bürokauffrau. Mit 23 Jahren begann ich einen Lehrgang für Werbung und Verkauf an der WU Wien, bekam aber bereits im dritten Semester des Lehrgangs ein sehr interessantes Angebot einer Firma, das ich nicht ausschlagen konnte. Bei der Firma Adressen Suppan hatte ich die erste Gelegenheit, mein neu erworbenes Wissen im Außendienst unter Beweis zu stellen. Kundenberatung schien mir schon immer um vieles interessanter zu sein als Kundenbetreuung. Außerdem ermöglichte mir dieser Job, vieles aus der Theorie in die Praxis umzusetzen. Seit 1993 arbeite ich bei Xerox. Zuerst war ich Direct Marketing Manager, dann Communication Manager, eine Position, in der ich auch die Werbeleitung innehabe. Communication ist nur als globaler Überbegriff zu verstehen, der sowohl Public Relations als auch interne und externe Kommunikation umfaßt. Dies beinhaltet die Konzeption und Umsetzung von Werbekampagnen, die Organisation von Veranstaltungen internen und öffentlichen Charakters (Seminare, Großveranstaltungen für unsere Kunden, etc.) und Pressearbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist jener Moment, in dem ich mit mir selbst zufrieden bin, wenn ich meine klaren Ziele erreicht habe. Ich bin ein Mensch, der seine Ziele immer zu erreichen versucht. Das einzige, das ich noch nachholen will, ist die Beendigung des vierten Semesters des Lehrgangs für Marketing und Verkauf. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Tatsache, daß ich eine Frau bin. Frauen besitzen eine gewisse Weichheit in ihrer Wesensart, die in meinem Beruf, wenn man sie richtig dosiert, durchaus bewußt einzusetzen ist. Man muß diese Weichheit, die sich vor allem in dem „sich in andere hineinversetzen können" zeigt, z.B. in der Ergründung der Kundenwünsche, was braucht dieser Kunde, wie kann man seine Bedürfnisse so optimal wie möglich abdecken, gezielt einsetzen. Bei mir ist diese Weichheit gepaart mit Härte. Eine Mischung, die es mir ermöglicht zu verifizieren, wann ein Ja oder ein Nein gefragt ist. Dies entscheidet man täglich und sieht in der Folge, ob diese Entscheidung gut oder schlecht war. Auch glaube ich, daß für meinen spezifischen Erfolg sicher auch meine mir eigene Konsequenz und meine mentale Stärke durchaus zuträglich sind. Vielleicht auch noch mein Facettenreichtum, mehrere Ebenen in mir führen zu können. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Eine sehr wesentliche, weil sie einen tragen kann. Sie unterstützt mich zu jeder Zeit, vor allem meine überaus glückliche Partnerschaft, aus der ich auch viel Kraft schöpfen kann. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Niederlage erfordert immer Analyse. Die daraus resultierende Konsequenz macht dann wahrscheinlich denselben Fehler nicht mehr möglich. Wenn doch, muß man die Situation weiter hinterfragen und analysieren. Man kann Niederlagen immer be- oder verarbeiten, das liegt eher an der jeweiligen Tagesverfassung. An und für sich, sind Niederlagen jedoch ein für den Erfolg notwendiges Übel, weil Niederlagen immer Motivation sind, es das nächste Mal besser zu machen - ich bin ein Perfektionist.

✱ Mayer Liselotte



● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Mayer & Mayer GmbH., 2281 Raasdorf, Altes Dorf 42. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1954, Wien. Kinder: Magdalena (1991). Eltern: Anton und Maria. Hobbies: Sauna, Schwimmen, Radfahren, Skifahren.

● Karriere

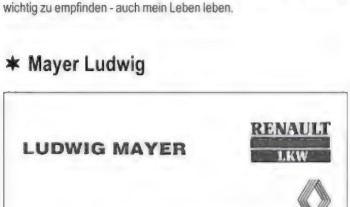
Wie war Ihr Werdegang? Von Kindesbeinen an wuchs ich schon in den elterlichen Gastonomiebetrieb hinein - somit war es für mich naheliegend, die Gastronomiefachschule zu besuchen. Mein Vater starb sehr zeitig und dadurch blieb ich zu Hause, um meiner Mutter zur Seite zu stehen - wir erweiterten den Gasthof, welchen ich 1987 übernahm. Ich führe einen Landgasthof mit gutbürgerlicher Küche, schattigem Gastgarten, gemütlichen, komfortablen Fremdenzimmern, Räumlichkeiten für 70 Personen und Spezialitätenwochen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Gast ist bei mir Kö-

nig - ich biete ihm hohe Qualität, ein familiäres Klima, saisonal- und reginalbedingte Speisenangebote, wie Spargelwochen. Ich versuche dem Gast ein Ambiente mit Gemütlichkeit zu bieten, indem ich meine Persönlichkeit in verstärktem Maß einbringe. Der Gast soll „abschalten" können. **Ihre Ziele?** Diese liegen im Weiterführen des Betriebes und dem damit verbundenen Weiterleben eines guten Namens, eines traditionellen Familienunternehmens. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Lebenseinstellung - „Sorge dich nicht - lebe". **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg liegt für mich in der Zufriedenheit meiner Gäste und im Annehmen von Veränderungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Grundlage für erfolgreiches Handeln ist eine fundierte Ausbildung. Erfolg liegt weiters in der Konsequenz, eingeschlagene Wege mit persönlichem Einsatz zu verfolgen, gepaart mit der Entwicklung des nötigen Fingerspitzengefühls. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese kommen immer wieder. Man muß Ratschlägen gegenüber offen sein, versuchen, wieder auf den richtigen Pfad zu kommen und soviel wie möglich daraus lernen. **Ihr Motto?** Mich als Person, mit dem Recht auf ein eigenes Leben, als wichtig zu empfinden - auch mein Leben leben.

✱ Mayer Ludwig



● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Renault LKW-Vertragswerkstätte, Reparaturen und Handel., 2604 Theresienfeld, Wiener Str. 73. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1959, Baden. Mitgliedschaften: Club de Europe-Renault sowie vier mal unter den besten Europas. Hobbies: Hunde.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich entdeckte schon mit 14 Jahren, daß ich technisch begabt war. Ich absolvierte also die Lehre zum Kfz-Mechaniker in Baden mit anschließender Gesellenprüfung. Weitere 10 Jahre blieb ich im selben Unternehmen, nahm anschließend einen Firmenwechsel nach Wr. Neustadt vor und bin heute im Bereich Klein- und Mittelklasse-LKW tätig. 1978 machte ich meine Meisterprüfung. Nach dem die Firma in Konkurs ging mietete ich das Objekt von der Sparkasse und verlagerte meinen Schwerpunkt auf LKW-Reparaturen und -Handel und ging einen Werkstättenvertrag mit Renault ein. Innerhalb kürzester Zeit bekam ich den Einblick in das Geschäftswesen. Die Nachfrage stieg und die Räumlichkeiten wurden zu klein. Also ersteigerte ich das Unternehmen und baute eine Halle von 1.400m² . Mittlerweile beschäftigte ich mich erfolgreich mit der Reparatur und dem Handel gebrauchter LKWs sowie mit dem Aufbau vom Kran bis zur Ladeboardwand. Ebenso biete ich LKW-Nacht-, Sonn- und Feiertagsnotdienste an.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich habe Spaß daran, Kunden zu gewinnen und diese zufriedenzustellen. Das Auto ist für mich etwas Besonderes und so wird es auch behandelt. Meine Kundengespräche sind sehr individuell gestaltet und auch bei schwierigsten Problemen lösungsorientiert. Meine Hilfsbereitschaft drückt sich auch in meiner Kommunikationsbereitschaft aus. Ich möchte Qualität zu vernüftigen Preisen gewährleisten und versuche im technischen Bereich immer am letzten Stand der Dinge zu sein. Mein Erfolg liegt im Willen, vieles zu tun, begründet. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte auch in einigen Jahren noch behaupten können, erfolgreich zu sein. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Wenn Unternehmenserfolg, Gesundheit und Zufriedenheit eine Einheit bilden. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Das Ausüben des Berufes mit Leib und Seele ist Grundvoraussetzung, ebenso wie schulische und fachliche Bildung eine Notwendigkeit darstellen. Selbständigkeit bedeutet nicht unbegrenzte Freiheit, dessen sollte man sich bewußt sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich analysiere Fehler, versuche einen Ausgleich zu finden und lerne für die Zukunft. **Leben Sie nach einem Motto?** Ja, ich habe permanentes Interesse für alles Neue.

✱ Mayer Sonja

● Steckbrief

Beruf: Juwelierin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Sonja Mayer Collection, Juwelen & Design., 4810 Gmunden, An der Esplanade 25. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1958, Vöcklabruck. Kinder: Barbara (1985), Valerie (1990) und Nikolaus (1992). Eltern: Leopold und Maria. Hobbies: Kinder, Beruf, Skifahren und Golf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach Absolvierung der Handelsschule wurde ich im Unternehmen meines Vaters tätig und mit wirtschaftlichen Fragen schon frühzeitig konfrontiert. Nebenbei absolvierte ich eine medizinische Ausbildung und führte das gesamte Sekre-

tariat. Schon immer war das Bedürfnis des selbständigen Handelns in mir groß, wobei mein Interesse vor allem Juwelen galt. Ich schlug jedoch vorerst eine politische Laufbahn ein, nämlich als Bezirksleiterin der ÖVP Frauen im Bezirk Gmunden und in der Landesparteileitung der ÖVP Oberösterreich. Durch den Besuch unzähliger und vielseitiger Seminare bildete ich mich permanent weiter. Ich gebar meine drei Kinder und begann mich intensiv mit Schmuck und Edelsteinen zu beschäftigen. Meine Eltern gaben mir Starthilfe und ich wagte den Schritt in die Selbständigkeit. Vorerst in kleinerem Rahmen startete ich 1996 professionell mit einer eigenen Werbelinie. Als erfolgreiche Schmuckerzeugerin biete ich nun erstmals am österreichischen Juwelenmarkt (im Fachhandel) meine Topprodukte und Dienstleistungen an. Für kleinere, exklusive Geschäfte in Österreich und in den Nachbarländern ist meine Kollektion eine hervorragende Ergänzung des jeweiligen Sortiments. Auch Privatkunden nehmen meine Schmuckauswahl gern an - exklusive Ware zu außergewöhnlichen Preisen. Meine Entscheidung, anspruchsvolle und ausgefallene Schmuckstücke anzubieten, erwies sich als goldrichtig!

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mein persönlicher Erfolg liegt im guten Umgang mit Menschen und in guter Kommunikationsfähigkeit. Ich besitze die Fähigkeit des Vermittelns und bin ein ehrlicher Mensch. Bei mir steht der Geschäftspartner im Mittelpunkt. In einer erfolgreichen Partnerschaft ist es selbstverständlich, die verschiedenen Werbemittel zur Verfügung zu stellen. Dazu gehören ein ausgereiftes Marketing- und Deko-Konzept, das passende Verpackungsmaterial sowie umfangreiche Broschüren und Prospekte, die meine Pretiosen ins rechte Licht rücken. Außerdem stelle ich gern mein Schmuck-Know-How für Veranstaltungen und Präsentationen zur Verfügung. Schmuck gehört zu jenen Dingen im Leben, mit denen man Erlebnisse, Stimmungen und Ereignisse festhält. Diese Philosophie habe ich in meiner Kollektion umgesetzt, die in ihrer Form einzigartig ist. Ich biete das richtige Schmuckstück für jeden Anlaß und alle Ansprüche. Mein Erfolg baut auf drei Säulen: Perfektion in der Verarbeitung, hochwertigste Materialien und interessante Preise. Dazu kommt das herausragende Design, perfekte Handarbeit und ausschließlich Gold in 18 Karat, Platin, erstklassige Edelsteine und besondere Perlen. **Was ist Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Gestaltung. Erfolg ist die Bestätigung dafür, daß das Leben Sinn hat. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Mein Ziel für diesen neuen Weg ist es, österreichweit Juweliere als Partner zu gewinnen, die diese kleinen Kostbarkeiten den österreichischen Schmuckliebhabern anbieten. Dies ist aufgrund modernen Controllings und straffer Kostenplanung zu unschlagbaren Preisen möglich. **Haben Sie ein Motto oder eine Devise?** Wenn man einen neuen Weg einschlägt, sollte man zuerst Ideen dafür haben und an empfohlenen Strukturen festhalten. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist eine fundierte Ausbildung, jedoch sollte man auch an der permanenten Weiterentwicklung Interesse zeigen. Lesen, vor allem neue Publikationen, Ideenreichtum und Mut zu Neuem sowie Flexibilität sind ebenfalls wichtig. Außerdem sollte man sich bewußt sein, daß man in der Selbständigkeit oft auf Freizeit verzichten muß. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Aus einem Mißerfolg kann man viel lernen und man sollte niemals aufgeben. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Die schöpfe ich aus den schönen Dingen des Lebens.

✱ Mayrhofer Elisabeth

Voll Optimismus und Motivation ans Werk gehen

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Claire - International Clothing., 1010 Wien, Kärntner Ring 11- 13/Top 32; 1150 Wien, Lugner City Top 6. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1965, Steyr. Eltern: Marianne und Josef. Hobbies: Pferde (Dressurreiten).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura war ich am Kolleg für Mode und Bekleidungstechnik. 1989 kam ich nach Wien und „Casini & Marlow" stellte mich als Direktrice ein. Ab 1992 arbeitete ich im Haas-Haus bei Stefanel und machte mich 1994 selbständig. Ich bin Franchise - Nehmerin der dänischen Modefirma „Claire". Ich bekam eine Chance, erkannte sie und nahm sie wahr. Seit September 1998 besitze ich ein zweites Franchise Unternehmen in der Lugner City.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich aus meinem Leben etwas machen wollte und es bereits geschafft habe - zufrieden und glücklich zu sein. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn man im Leben zurückschaut und das Gefühl hat, nichts versäumt zu haben. Erfolg ist auch, wenn man nichts bedauert - trotz Fehler. **Ihr Erfolgsrezept?** Motiviert und optimistisch zu sein - das fällt mir nicht schwer, da ich eine Kämpfernatur bin. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Im Berufsleben Fuß zu fassen, war eine besonders schwierige Zeit, aber ich wußte, daß ich Erfahrungen sammeln muß und diese Zeit gehört einfach dazu. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine Freunde sehen mich als hart arbeitende Kämpferin. Meine Mitarbeiterin sieht mich sicher erfolgreich und als energiegeladene Frau - wir sind gut befreundet. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Es gibt Anerkennung und die ist auch sehr wichtig. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Arbeit mit meinen Pferden. Ich reite seit acht Jahren Dressur. Auch mein Lebenspartner gibt mir viel Kraft. **Ihre Ziele?** Ich möchte, daß es geschäftlich weiterhin so gut läuft. Wichtig ist für mich nicht nur materieller Erfolg, ich will auch den Herausforderungen des Alltags, weiterhin mit Energie und Freude begegnen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Jeden Job gut machen. Viel Erfahrung sammeln und einiges ausprobieren, um seine Richtung zu finden. Man muß an sich selbst glauben und motiviert handeln.

Copyrighted material

✶ Mechtler Ilse

Mit offenen Augen und Ohren durch das Leben gehen, Entwicklungen erkennen, sich weiterbilden und versuchen Taten zu setzen

● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Pächterin. Tätig bei: Restaurant „Resi-Tant"., 1170 Wien, Dornbacher Str. 127. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1962, Wien. Hobbies: Bergwandern, Musik, Oper, Theater, Kunst, Reisen, Lesen, Sammeln von Kochbüchern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Das Restaurant ist seit drei Generationen ein Familienbetrieb, den die Großeltern nach dem 2. Weltkrieg übernahmen. Nach der Matura ging ich für eineinhalb Jahre nach Namibia und Südafrika, wo ich in der Hotelbranche arbeitete (eigentlich wollte ich gar nicht nach Europa zurück). Zurück in Wien begann ich an der WU Handelswissenschaften zu studieren und arbeitete drei Jahre in einer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei. Als meine Eltern 1994 in Pension gingen übernahm ich das Restaurant. Da es zuvor in den 70er Jahren zehn Jahre verpachtet war, gab es einige Probleme. Wir haben heute einen Stammkundenanteil von 70%, dadurch können Veränderungen nur langsam durchgeführt werden. Der Stadtrand war früher von Vorteil, heute gibt es auch hier nur mehr wenige Parkplätze und wir haben saisonale Schwankungen. Bei der Speisekarte setzen wir jetzt auf mehr Gemüse und saisonale Produkte. In die Sparte der gehobenen Gastronomie will ich nicht, sondern eine gepflegte Alt-Wiener Küche bieten, die in einer realistischen Preisklasse angesiedelt ist. Wir machen sehr viel selbst, z.B. Saucen, Säfte, Marmeladen und haben sogar einen eigenen Kräutergarten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ziele ohne große Abweichungen zu erreichen. Dabei ist die Überschaubarkeit der Sache wichtig, ich will manövrierfähig bleiben und Klippen, als kleines Boot, umschiffen können. **Sehen Sich selbst als erfolgreich?** Langfristig betrachtet ja, ich verfolge die Politik der kleinen Schritte. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Nichtraucher-Stüberl wurde gut angenommen, die Neugestaltung des Gartens - dabei muß man über den eigenen Schatten springen und zaudert of zu lange. Richtig war letztlich auch die Entscheidung nach Österreich zurückzukommen. In der Gastronomie braucht man aber auch den passenden Partner. Ich tendiere dazu das Geschäft über alles zu stellen, aber das Wichtigste ist doch ein intaktes Umfeld. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, sie sehen den - über Jahre hinaus - florierenden Betrieb. Negativ wird die fehlende Zeit gesehen, viele Freunde würden den Job nicht machen wollen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mit offenen Augen und Ohren durch das Leben zu gehen, Entwicklungen zu erkennen, sich weiterzubilden und versuchen das in die Tat umzusetzen. Man darf nicht zuwarten, wenn eine Entscheidung aus dem Bauch getroffen werden muß. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Man muß den Gästen das Gefühl geben, willkommen zu sein, sodaß sie sich wie zu Hause fühlen. Dazu braucht man ein Gefühl für den Aufbau von Beziehungen. Es ist Erfahrungssache zu spüren, was der Gast will, man muß ein Feeling für die Gäste bekommen. Das wurde mir zum Teil von meinem Vater in die Wiege gelegt. In diesem Job ist Psychologie sehr wichtig, es geht nicht nur darum eine Ware zu verkaufen. Man muß mit der Putzfrau ebenso umgehen können, wie mit dem Generaldirektor. Die optimale Betreuung des Gastes, Servicebereitschaft und Freundlichkeit ist das Um und Auf. Dabei darf man die finanzielle Seite nicht aus den Augen verlieren. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer selbständig sein und Kontakt mit Menschen haben - einen Bürojob könnte ich nicht ausüben. Die Gastronomie hat sich dann ergeben. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Teamgeist ist ganz wichtig, die Mitarbeiter müssen wachsen und sich entwickeln können, man darf sich von ihnen aber nicht auf der Nase herumtanzen lassen, sondern muß sie an der langen Leine halten. Im Rudel muß es immer ein Alpha-Tier geben das die Ziele vorgibt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Mit den Mitarbeitern muß ich harmonieren, sie müssen sich in den Betrieb einbringen, Engagement mitbringen, einfach gesagt: In den Betrieb passen. Ich beobachte neue Mitarbeiter, ob sie von den Gästen akzeptiert werden. In der Küche steht die fachliche Qualifikation im Vordergrund. Mitarbeiter bekommen von mir Verantwortung übertragen. Ich lasse sie Ideen verwirklichen, da sie nicht das Gefühl haben sollen reglementiert zu werden und nur Erfüllungsgehilfen zu sein. Ich zeige auch Interesse am Leben meines Teams, lote aus, wo sie am besten eingesetzt sind. Mein Manko ist, daß ich die Mitarbeiter vielleicht zu wenig lobe, aber ich kann meine Angestellten nicht mit Gold aufwiegen - es ist ein Super Team. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ich es nicht schaffe, Mitarbeiter zu motivieren, eigene Probleme in den Betrieb trage oder nicht professionell genug bin, meine Probleme hintenanzustellen. Auch Launen am Personal auszulassen empfinde ich als Niederlage. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den kleinen Dingen des Lebens, ich kann mich an der Sonne, oder an blauem Himmel ebenso erfreuen, wie daran jemandem eine Freude zu bereiten. Kraft spenden mir auch meine Freizeit, die Anteilnahme der Familie, meine harmonische Partnerschaft und das Laufen mit meinem Hund. **Ihre Ziele?** Minimieren des Zeitaufwandes, delegieren zu lernen und Verantwortung abzugeben um höhere Lebensqualtität zu gewinnen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Andauernde Anereknnung, vor allem von Gästen, die mich loben. **Haben Sie Vorbilder?** Ich orientiere mich an niemandem, jeder ist ein eigenes Individuum. **Anmerkung zum Erfolg?** Mit dem Wort Erfolg kann ich wenig anfangen, Erfolg ist innere Zufriedenheit und das ist immerwährendes Arbeiten. Man muß immer rege sein, darf nicht stehenbleiben und muß vielfältige Interessen wahren. Die Phantasie darf nicht sterben, die Zufriedenheit nicht in Lethargie umschlagen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Sobald man seine Neigungen erkannt hat, sollte man ihnen nachgehen, egal was es ist. Daran muß man voll glauben und daran arbeiten. Durststrecken muß man in Kauf

Copyrighted material

nehmen. Das Schlimmste ist in seinem Job nicht glücklich zu sein, denn Erfolg kommt nur, wenn man von seiner Arbeit auch überzeugt ist.

✱ Medl Johann

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Medl Bräu GmbH & Co KG., 1140 Wien, Linzerstr. 275. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1956. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Leopold und Martin. Hobbies: Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Fleischhauerlehre, die ich 1974 beendete, war ich noch bis 1983 in diesem Beruf tätig. Damals arbeitete ich 12-14 Stunden in einem kleinen Geschäft. 1983 wechselte ich zur MA 48 (Müllabfuhr), weil ich dort einen geregelten acht-Stunden Arbeitstag hatte. Nachdem ich mit einem Lotto-Sechser 26 Millionen gewonnen hatte, machte ich mich 1987/1988 selbständig. Ich wollte immer schon ein kleines Lokal haben, und damals waren Gasthausbrauereien im Kommen. Ich baute ein Wohnhaus für 20 Millionen komplett um und nahm mir einen Braumeister. Heute noch brauen wir ständig vier Biersorten und zusätzlich die traditionellen Weihnachts- bzw. Osterbockbiere. Diese vertreiben wir aber nur per Gassenverkauf oder hier im Lokal.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, als Fremdeinsteiger hatte ich am Beginn Probleme, aber heute habe ich alles so im Griff, wie ich mir das vorstelle. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, das Geschäft floriert, und wir sind täglich voll reserviert. Natürlich gibt es auch Neider. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Das Lokal mit meinem Gewinn zu machen, war sicher eine gute Entscheidung. Andere Möglichkeiten hätte ich in der Auto- oder Immobilienbranche gesehen, aber das wäre für mich noch mehr Fremdland gewesen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eigener Einsatz, Risikobereitschaft und Glück. Das Geschäft ging dank guter Werbung von Anfang an gut, wir haben gutes Essen und gutes Bier. Mundpropaganda ist das Um und Auf in diesem Geschäft. Als der Entschluß feststand, diesen Betrieb aufzubauen, überlegte ich nicht mehr lange und war sofort voll engagiert. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann mich gut anpassen und suche Kontakt zu jedem. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mir war der Kundenkontakt immer schon wichtig, auch im Fleischhauerbetrieb war ich im Verkauf tätig. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie gibt mir Halt. Wenn man heimkommt, muß man sich wohlfühlen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich habe 12 Mitarbeiter. Anhand von Probearbeiten erkennt man, ob jemand sich einfügen kann oder nicht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch offene, persönliche Gespräche. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Den Einsatz eines Selbständigen sehen die wenigsten. Da gibt es viel Gerede. **Ihr Lebensmotto?** Meine Mutter hat mir ein Lied von Rudolf Karl mitgegeben, dieses lautet: „Bleib ein Mensch, egal was du wirst". **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Erfolg muß in jedem Menschen drinnen sein, dann muß man auch den Willen dazu haben, und man sollte seinen Neigungen nachgehen.

✱ Mei-Pochtler Antonella Dr.

Ich mache mit Engagement und Begeisterung das, was mir Spaß macht und was ich gut kann.

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführerin eines Beratungsunternehmens. Funktion: Gschf. Tätig bei: The Boston Consulting Group GmbH., 1010 Wien, Am Hof 8. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1958. Rom. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Christian Pochtler. Kinder: Sophie (1986). Allegra (1990) und Chiara (1992). Eltern: Amerigo und Dr. Anna Maria Mei-Fontanini. Besondere Vorfahren: Ritter Amerigo Mei-Gentilucci (14. Jahrhundert). Hobbies: Moderne Kunst.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Prägend war mein Elternhaus. Mein Vater war Führungskraft in einem international tätigen Finanzinstitut, meine Mutter Professorin für Sprachwissenschaften, die sich nach der Geburt der Kinder der Familie gewidmet hat. Ich wuchs in Rom auf und studierte in München Betriebswirtschaft. Nach dem Studienabschluß machte ich den MBA in Fontainebleau. Zwischen meinen Ausbildungen habe ich ein Jahr in den USA bei einer Trading Firma gearbeitet. 1988 kam ich zur Boston Consulting Group. In diesem, wie in vielen anderen internationalen Unternehmen, wird das Leistungsprinzip sehr ernst genommen. Alle zwei Jahre wird die Mitarbeiter-Performance umfassend eingeschätzt und nach dem Prinzip „Grow or Go" über die Beförderung in die nächste Stufe entschieden. Seit Beginn der 90er Jahre bin ich Partnerin bei Boston Consulting, seit einem Jahr Senior Vice President. Für die nächsten Jahre steht weniger eine weitere Beförderung an, als vielmehr eine Weiterentwicklung des Verantwortungsbereiches.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg kann man von außen und von innen messen. Erfolg wird von außen meist an der Position und dem wirtschaftlichen Erfolg gemessen. Das ist eine visible Meßlatte. Erfolg kann man aber nicht nur an der Karriere messen. Es gibt so viele Le-

bensbereiche, wo es nicht weniger wichtig ist, erfolgreich zu sein - ich meine damit Ehe und Kinder. Wenn diese Bereiche durch den Beruf vernachlässigt werden, dann ist für mich kein Erfolg vorhanden. Erfolg bedeutet auch, eigene Stärken und Schwächen zu erkennen und die Bereiche zu definieren, in denen man besonders gut ist. Man kann nicht überall gut sein, mit so einem Bestreben läuft man Gefahr die eigenen Ressourcen nicht optimal einzusetzen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Ich habe mir nie Gedanken darüber gemacht. Ich mache mit Engagement und Begeisterung das, was mir Spaß macht und was ich gut kann.

Um eine erfolgreiche Unternehmensberaterin zu sein, braucht man wahrscheinlich doch auch andere Eigenschaften - welche? Bei unserem Beruf gibt es notwendige und hinreichende Bedingungen. Zu den notwendigen gehören eine gute Ausbildung, eine internationale Geisteshaltung, Sprachkenntnisse, Kommunikationsfähigkeit. Diese Bedingungen sind jedoch nicht hinreichend. Zusätzlich muß man Disziplin und Energie und das richtige Umfeld finden.

Wer sind Ihre Vorbilder? Mein Bruder Alessandro. Er hat mich bestimmt sehr positiv beeinflußt. Er war immer ein Vorläufer und ich habe von ihm sehr viel gelernt. Dann waren es meine Kollegen, aus dem unmittelbaren Umfeld, bei denen ich Fähigkeiten abschaute und analysierte, und für wichtig befand. Es waren aber immer Teilbereiche, meine Vorbilder bestehen aus Puzzelsteinen. **Ihre Ziele?** Ich habe nie unerreichbare Ziele gehabt, daher auch keinen Zufriedenheitsstreß. Bei mir hat sich einfach alles so ergeben, wie es ist. Ich beschäftige mich nicht mit der Zielsetzung.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich habe eine innere Batterie und hoffe, daß sie noch lange hält. Ich besitze viel Energie und Ausdauer und regeneriere mich am Wochenende mit meiner Familie, wo ich komplett abschalte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch meinen Mann, der für mich eine sensible Meßlatte ist. Durch meine Kinder, vor allem bezogen auf meine menschlichen Fähigkeiten. Ich empfinde es als Anerkennung, wenn meine Kunden durch meine Tätigkeit erfolgreich werden. Ich lege großen Wert darauf, daß die Inhalte meiner Arbeit positiv eingeschätzt werden. Äußere Anerkennung in der Öffentlichkeit ist mir weniger wichtig.

✱ Meister Brigitte Verena

● Steckbrief

Beruf: Gold- und Silberschmiedin. Funktion: A Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1953, Sollbad Hall. Schöpferische Akte: 1994 „Steine als Kraftquelle" im „Wiener", Berichte zu Ausstellungen in „Vernissage" und im „Falter" zum Europaschmuck.

Ausstellungen: Mit der Berufsvereinigung der angewandten Künstler im Palais Palffy und Schönbrunn, Gemeinschaftsausstellung in der United Art Galery, Ausstellungn in der eigenen Galerie. Mitgliedschaften: Künstlervereinigung der bildenden Künstler Schönbrunn. Hobbies: Reisen, Zeichnen, Lesen, Kino, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Goldschmiedelehre heiratete ich und war 10 Jahre lang nicht berufstätig. Ich war mit meinem Mann, der auch Künstler ist, viel auf Studienreisen wie z.B. in Marokko, Spanien, Teneriffa, Indien, Nepal, Persien, Afghanistan, Türkei, usw. und habe die Kulturen studiert, was sehr zur Entwicklung meines Stils beitrug. Nach der Scheidung 1983 stieg ich wieder in meinen erlernten Beruf ein und war bis 1991 in verschiedenen Firmen tätig. Dann machte ich mich selbständig, zuerst von daheim aus und danach bis 1994 in einer gepachteten Galerie im 7. Bezirk in der Mondscheingasse. Finanziell ging es nicht so gut, deshalb arbeitete ich anschließend wieder von zu Hause aus, bis ich 1996 dieses Atelier fand. Ich fertige Einzelanfertigungen für Ausstellungen und auf Bestellung. Nur ausgefallene Stücke, die einen bedeutenden finanziellen Aufwand darstellen, sind als Ausstellungsstücke geeignet, aber um neue Kunden anzusprechen ist das in meinem Beruf, neben der Mundpropaganda, notwendig. Zu Österreichs EU-Präsidentschaft 1998 habe ich eine Kollektion (Ohrclips, Anhänger, Ansteckнadel, Schlüsselanhänger,....) „Europa Schmuck" in Silber und Email entworfen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein erster Erfolg war, daß ich von meiner Arbeit leben kann, obwohl man das Sparpaket schon spürt. Zum Erfolg gehört die persönliche und geschäftliche Entwicklung und in den Medien aufzuscheinen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zum Teil. Zeitweise bin ich ungeduldig und will, daß es schneller geht. Aber alles von Null aufgebaut zu haben, sehe ich als Erfolg. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Als mühsam kämpfende Einzelstreiterin, die nach Erfolg strebt. Die meisten stellen sich allerdings unter Erfolg vor, mehr Geld als notwendig, zu erwirtschaften. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäckiges Durchbeißen, stur an die Sache glauben und der Glauben anderer an mich. Neue Ideen einzubringen, dazuzulernen und nie faul zu werden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Gute Arbeitsleistung spricht sich herum, auch Kollegen bestellen schon bei mir. Kollegen mit akademischem Titel haben es aber leichter, auch wenn ich vielleicht technisch besser ausgebildet bin und handwerklich mehr kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** „JA", ich habe mich dabei sogar gegen den Willen meiner Eltern durchgesetzt. Sie wollten, daß ich einen sicheren Bankjob suche. Die Lehrstelle in Innsbruck habe ich mir selber gesucht und meine Eltern vor vollendete Tatsachen gestellt. Erfolg war mir wahrscheinlich wichtiger als Kinder. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Freunde tragen durch Käufe und Empfehlungen viel zu meinem Erfolg bei. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ich Rechnungen nicht zahlen kann. Meine Scheidung war mühsam, vor allem als ich mich ohne Wohnung oder sonstigem Besitz durchsetzen mußte. **Wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gehören dazu. Was für frühere Generationen der Krieg war, sind heute Scheidungen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube an mich selbst und ein höheres Wesen, das uns lenkt. Aus Meditation, Yoga und Freundschaften schöpfe ich Kraft. **Haben Sie Ziele?** Ja und Nein - es sind eher Träume von

Copyrighted material

einem Haus mit Werkstätte und Swimmingpool. **Ihr Lebensmotto?** „Nicht nur ein echter Wiener geht net´ unter - ein echter Tiroler schon gar nicht". **Ihr Erfolgsrezept?** Ziele, die man sich in den Kopf gesetzt hat beinhart zu verfolgen. **Haben Sie Vorbilder?** Frau Prof. Hödl. die wie ich eine Einzelkämpferin ist, wegen ihrer Art als Mensch und Frau zu arbeiten.

Anmerkung zum Erfolg? Ich glaube um erfolgreich zu sein muß man noch härter arbeiten, noch zielstrebiger sein, nicht leben und nicht genießen - und lernen, lernen und abermals lernen, wann immer es möglich ist. Je später man anfängt, umso schwieriger wird es. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ratschläge sind vergeudete Energie - als Junger ist man sowieso immer gescheiter.

✱ Melzer Thomas

● Steckbrief

Beruf: Handelskaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Blitzkurier Botendienste GmbH., 1160 Wien, Kirchstetterng. 56. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1970, Wien. Schöpferische Akte: Pädagogisches Arbeitsbuch für die einklassige Volksschule. Mitgliedschaften: ÖVP, ÖAAB. Hobbies: Sport, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1985 Abschluß der Pflichtschule, dann kaufmännische Lehre im Einzelhandel bei Niedermeyer, ab dem 2. Lehrjahr Abteilungsleiter von Plattenabteilungen in verschiedenen Filialen. 1990 Bundesheer, 1991zu MediaMarkt als Abteilungsleiter-Stellvertreter dann Abteilungsleiter. 1996 Wechsel zum Blitzkurier als Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es so, daß der Beruf nicht unbedingt im Vordergrund steht. Ich strebe Erfolg in allen Lebensbereichen an. Ich fühle mich bei dem, was ich mache, wohl und bin somit erfolgreich. Wenn alles läuft wie erwartet, alle zufrieden sind und ich dafür Anerkennung erhalte, so ist das etwas sehr Schönes. Man tut sich dann auch privat leichter. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich arbeite selbst gern und viel und schaffe es immer wieder, Leute zu motivieren. Der Grund dafür ist wahrscheinlich der Spaß an der Arbeit, den ich vermittle. Wenn jemand nicht mitmachen will, hat er auch keinen Spaß bei uns, damit bin ich immer sehr gut gefahren. Ich habe aber auch kaufmännischen Gespür und den Vorteil, daß ich immer zur richtigen Zeit mit den richtigen Leuten gesprochen habe. Ich habe nie Scheu vor neuen Ideen gehabt, und dies wird von Vorgesetzten und Kunden honoriert. Einige Worte zum Unternehmen: Es war immer so, daß wir eine bestimmte Firmenphilosophie hatten, wir waren immer der Mercedes unter den Botendiensten. Wir haben ein sehr hohes Qualitätsniveau, gehören deshalb auch zu den teuersten. Seit ich dabei bin, ist die Lage sicher nicht schlechter geworden, der Trend geht eher aufwärts. Zur Zeit nehmen wir interne Strukturänderungen vor,um noch besseres Service bieten zu können. Bei einer Firma, die bereits 15 Jahre am Markt ist, kann man nicht auf einmal alles umreißen. Es ist aber schon einiges passiert seit meinem Eintritt.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum? Ich bin für mich erfolgreich, ob das andere so sehen, kann ich nicht sagen. Im großen und ganzen kann ich ein sorgenfreies Leben führen und habe noch genug Zeit für Privatleben und Familie. **Spielt Familie bei Erfolg eine Rolle - welche?** Ich war als Single genauso erfolgreich wie jetzt. Ich glaube Erfolg kommt mit Familie, aber auch ohne. Ich glaube aber, daß man als Einzelkämpfer viel mehr bewegt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Man kann nie nur gleiche Mitarbeiter bekommen, also heißt es, die beste Mischung zu finden. Man muß die Leute, die man bekommt, gemäß ihrer Stärken und Schwächen einsetzen. Ich sehe uns als Team, in dem es für jeden seine Aufgaben gibt. Es muß in jedem Team Leute geben, die etwas in Bewegung setzen, es muß aber auch die Leute geben, die grundlegende Arbeiten verrichten. Wenn man alles richtig zuordnet, funktioniert das System.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Es sind nicht nur Prämien, man muß vor allen schauen, daß die Leute sich wohl fühlen und gern zur Arbeit kommen. Wir kochen bei uns, wir machen Ausflüge, haben regelmäßige Besprechungen und verbringen auch manchmal die Freizeit mitsammen. Lustig ist es bei uns ohnehin immer.

Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie? Direkte Anerkennung macht mich eher verlegen. Für mich ist Anerkennung, wenn keine Kritik kommt. Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen **Sie unter einer Niederlage?** Ich würde immer wieder aufstehen. In meiner Karriere sind keine Niederlagen erkennbar, aber es hat natürlich auch Rückschläge gegeben. Ich überlege: „Was ist passiert, was ist falsch gelaufen" und sorge dafür, daß es kein zweites Mal vorkommen kann.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Hauptsächlich aus Sport, trotz Anstrengung kann ich mich dabei gut entspannen. Ich kann bei Bewegung meine Aggressionen abbauen. Dies gibt mir Schwung für den neuen Tag. **Haben Sie ein Lebensmotto oder Vorbild?** Ich war immer zufrieden mit dem, was ich gemacht habe. Auch wenn nicht alle Entscheidungen optimal waren, ich würde mein Leben genauso wieder leben. Nie etwas bereuen, zu allem stehen und alles machen, was nur irgendwie möglich ist.

✶ Mendel Edith

Liebe zum Beruf, viel Einsatz und Kontakt-freudigkeit.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Josef Mendel Uhren-Juwelen Eigenerzeugung., 1060 Wien, Mariahilfer Str. 93; 5360 St. Wolfgang (Schmucktruhe). Geboren - Datum, Ort: 18. April 1925, Brünn. Familienstand: Verheiratet mit Josef Mendel. Kinder: Dr. Herbert (1952), Brigitte (1955) und Dr. Helmuth (1959) Eltern: Elisabeth und Johann Tichy. Hobbies: Schmuck.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Herkunft und mein Schicksal. Mein Vater war Versicherungskaufmann in Preßburg, ich war in den letzten Kriegsjahren als Krankenschwester in einem Lazarett tätig. 1945 wurden wir als Deutsche aus der Tschechoslowakei vertrieben und kamen nach Wien - mit nichts anderem als dem, was wir am Körper trugen. Mein Traum war Schauspielerin zu werden, und ich begann die Ausbildung in der Schauspielschule Krauß. Durch die Heirat entwickelte sich mein Leben aber anders. **Wie kamen Sie in die Schmuckbranche?** Mein Onkel war Juwelier, mein Bruder lernte Goldschmied und mein Mann studierte an der Technischen Hochschule. Da unsere finanzielle Situation schlecht war, mußte mein Mann sein Studium abbrechen, ich pachtete das Geschäft beim Schwendermarkt, wo mein Bruder als Goldschmiedgeselle tätig war. Dann fanden wir eine Werkstatt im 15. Bezirk und fingen mit der Erzeugung von Juwelierwaren an. Wir fuhren durch ganz Österreich und verkauften unsere Sachen an Juweliere. Mein Mann war inzwischen Goldschmied geworden, und seine Kreationen fanden bei den Kunden großes Echo. Ich sah, um welche Preise seine Modelle von den Juwelieren weiterverkauft wurden und dachte, daß wir das selbst auch könnten. Mein Traum war immer, ein eigenes Geschäft zu haben, und obwohl mein Mann eher dagegen war, ist es mir gelungen, meinen Wunsch zu realisieren. 1971 eröffneten wir unser Geschäft. Alles entwickelte sich sehr positiv, wir beschäftigten in unserer Werkstatt 16 Goldschmiede, weil wir überall mit unseren Modellen handeln wollten. Als die Luxussteuer eingeführt wurde, und die Abfertigung sich einbürgerte, mußten wir den Mitarbeiterstab verringern. Mir ist es gelungen, einen Kundenstock aufzubauen, der uns bis heute treu ist. **Wie gewannen Sie Kunden?** Durch die Qualität unserer Modelle. Man sah, daß es keine Massenproduktion war, das sprach sich herum und so kamen die Kunden. Seit 1971 habe ich eine Mitarbeiterin, Frau Monika, die viel zu unserem Erfolg beitrug.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Liebe zum Beruf, viel Einsatz und Kontaktfreudigkeit. Mit meinen Kunden habe ich die besten Beziehungen, sie nehmen mich als Teil ihrer Umgebung auf und halten mir seit über 20 Jahren die Treue. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist in meiner glücklichen Ehe und meinen erfolgreichen Kindern zu sehen. Meine Söhne sind Ärzte und meine Tochter führt das Geschäft in St. Wolfgang. Beruflich bedeutet Erfolg, Bestätigung meiner Vorhaben - daß man von einem Verkaufslokal auch leben kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Antwort von Frau Monika: „Ich empfinde mich als Teil einer Familie, in der alles auf gegenseitiger Liebe beruht, fair ist und auf eine harmonische Zusammenarbeit abgestimmt ist. In den ganzen Jahren haben wir weniger Auseinandersetzungen gehabt, als sie in einer Ehe vorkommen". **Was bedeutet für Sie Familie?** Die Familie ist mein Lebensinhalt. Mein Mann unterstützte mich immer und trotz seiner ursprünglichen Skepsis ist er heute stolz, daß ich mit dem Geschäft Erfolg habe. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch positive Aussagen und die Treue von Kunden, die immer wieder zu mir kommen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich greife sie frontal an. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell und aus Erfolgserlebnissen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Den Beruf ernst zu nehmen, Ausdauer, Pflichtgefühl. Wichtig ist, an die bleibenden Werte zu glauben und diese Werte nicht zu zerstören, sondern selbst zu vermitteln.

✶ Meren Rena

● Steckbrief

Beruf: Freischaffende Künstlerin (Bildhauerei, Malerei, Grafik). Funktion: Freischaffend Geboren - Datum, Ort: 26. August 1943, St. Kathrein/H. Kinder: Oliver (1963). Eltern: Josef und Josefa.

Schöpferische Akte: 80 nationale- und internationale Ausstellungen und Symposien. Werke im öffentlichen und privaten Besitz. Mitgliedschaften: GDA (als Grafikdesignerin). Hobbies: Musik, Singen, Reisen, mediteranes Design.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Schon seit meiner Kindheit hatte ich Kontakt zur Malerei und zur Holzbearbeitung. Obwohl meine Lehrerin mein Talent förderte und es mir ein Bedürfnis war, Kunst zu studieren, mußte ich diesen Traum vorläufig vergessen. Ich wurde zum Kaufmann ausgebildet und erhielt das Diplom für Dekoration und Auslagengestaltung. 1963 heiratete ich und mein Sohn Oliver wurde geboren. 1964-67 macht ich ein Fernstudium der Ecole de Paris. Ich erhielt einen Förderungspreis des Landes Steiermark. In dieser Zeit lernte ich den Bildhauer Josef Pillhofer kennen. Unter seiner Anleitung entstanden die ersten Skulpturen aus Stein. 1969 wurde meine Ehe geschieden und ich übersiedelte nach Wien. 1970-71 studierte ich an der Aka-

demie der Bildende Künste bei Prof. Ertl und Prof. Mikl und arbeitete anschließend im Steinbruch St. Margareten. Die ersten Ausstellungen bestätigten meinen Weg. Bis zur Vollendung des Studiums meines Sohnes arbeitete ich bei der Firma Niemetz Schwedenbomben und bin seither als freischaffende Künstlerin tätig. An der Wiener Kunstschule absolvierte ich 1982/83 eine Druckgrafikausbildung. Ich habe meine zweite Heimat auf der griechischen Insel Thassos gefunden, wo ich auch mit Marmor arbeitete. Nach einem großen Brand auf der Insel im Jahre 1985 bearbeitete ich die Reste verkohlter Olivenbäume und es entstanden während dieses eineinhalbjährigen Aufenthaltes zahlreiche Bilder und die ersten Ölbaum-Skulpturen. Diese Arbeit wurde für mich richtungsweisend für meine weitere künstlerische Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mein Ziel als Künstlerin zu arbeiten ist immer aktuell. Dies beweisen auch meine Werke, die sich sowohl im öffentlichen wie auch im privaten Besitz befinden. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Indem meine Ölbaum-Skulpturen eine Richtung weisen, die immer mehr Menschen erahnen und ersehnen: Versöhnung mit der geschändeten Natur, Bewahren ihrer Vielgestaltigkeit, behutsames Einfügen in ihre Ordnung.

✱ Merkatz Karl

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1930, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Martha, geb. Metz. Kinder: Brigitte und Josefine. Eltern: Karl und Leopoldine.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich begann die Volksschule in Wr. Neustadt, mußten jedoch wegen der damaligen Bombadierungen nach Scheiblingkirchen evakuiert werden, wo ich die Schule fortsetzte. Im Jahre 1946 begann ich eine Tischlerlehre, habe danach in Wien gearbeitet und nebenbei Schauspielunterricht genommen. Als ich 1950 nach Zürich ging, verdiente ich mein Studiengeld im Hotelfach. Nach zwei Semstern mußte ich die Schweiz verlassen, konnte jedoch drei Monate später wieder einreisen. Ich arbeitete bei einem Bäcker und nahm abends Privatunterricht bei einem Professor der Schauspielschule. An die Schule konnte ich nicht zurück, da ich im voraus für ein Jahr Schulkosten und Lebensunterhalt vorweisen hätte müssen. Über München fuhr ich mit dem Fahrrad nach Salzburg, meldete mich am Mozartheum an und studierte vier Semester. Mein erstes Engagement für zwei Jahre erhielt ich in Heilbronn. Ich war von 1958 bis 1960 am Landestheater in Salzburg engagiert. 1961 und 1962 war ich in Nürnberg und 1963 in Köln am Schauspielhaus. Vier Jahre lang war ich bei Oskar-Fritz Schuh am Hamburger Schauspielhaus und blieb weitere fünf Jahre in Hamburg am Thalia Theater bei Boy Gobert. Von 1973 bis 1976 spielte ich an den Münchner Kammerspielen und seit 1976 bin ich freischaffend. **Was waren die wichtigsten Karrierestationen?** Die „Echten Wiener" Serien und das Drehen mit Axel Corti: „Der junge Freund". 1980 „Der Bockerer" an einigen Theater und als Film mit Franz Antel. „Die drei Herren", der dritte Teil, erfolgt ab September 1998. „Anatevka", eine wesentliche Figur. Durch die Arbeit mit solchen Rollen wurde mir das jüdische Leben bewußt. „Der Mann von La Mancha" ist bedeutend für mich.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, schon, obwohl ich nie an Erfolg gedacht habe. Ich erfreue mich beispielsweise an einer Rolle im Theater oder einem Gegenstand, einem selbstgetischlerten Möbelstück. Ich will etwas schaffen, an dem ich Freude habe. **Was macht Ihren spezifsischen Erfolg aus?** Ich bin, so wie ich bin. Mag sein, daß meine Ausstrahlung positiv ist. **Welche Rolle spielen Familie und Freunde in Ihrem Leben?** Meine Beziehung zu Freunden ist eine seelische Verbindung, die nichts mit dem Beruf und gesellschaftlichen Werten zu tun hat. Ohne den familiären Rückhalt könnte ich vieles nicht machen. Eine Menge Menschen spielen eine wesentliche Rolle, in beruflicher Hinsicht beispielsweise Oskar Werner, Werner Kraus, Hans Moser, Atilla und Paul Hörbiger und Frau Wessely. Alles Menschen, die ihren Beruf sehr ernst nehmen oder genommen haben. **Haben Sie Vorbilder?** Wertvolle Menschen waren für mich ein Professor in Zürich und einer in Wien. Sie haben mich Wesentliches gelehrt. **Welche Bedeutung hat Anerkennung?** Anerkennung ist ein schönes Gefühl. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die kommt aus meiner seelischen Ausgeglichenheit. Positiv verhalten, um positive Kräfte zu wecken. Die Ruhe liegt in der Familie. **Welche Ziele haben Sie noch?** Ich habe kein spezielles Ziel, nur geistige, philosophische Ziele, die man selten erreicht. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Sooft wie möglich zufrieden sein. Freiheit von dogmatischen Lehrsätzen der Kirche und von politischem Denken erlangen. Positiv, bewußter und vorurteilsfrei gegenüber anderen menschlichen Rassen leben.

✱ Messner Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Friseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Friseur Messner Gerhard., 1120 Wien, Hetzendorfer Str. 100/3. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1940, Forchtenstein. Schöpferische Akte: Konzepte für die Lehrlingsausbildung. Hobbies: Tennis, Skifahren, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1954 begann ich mit der Friseurlehre, war danach als Geselle tätig und machte mit 22 Jahren (jüngster Friseurmeister im Burgenland) die Meisterprüfung. Seit 1980 bin ich in Wien selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Meine Philosophie war immer, die Mitarbeiter wie die eigenen Kinder zu behandeln - das war mein Erfolgsrezept. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe meinen Beruf und meine Geschäfte immer als Hobby betrachtet und nahm mir vor, mit diesem Hobby Geld zu verdienen und erfolgreich zu werden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In Mitarbeiter zu investieren, Ausbildungskonzepte zu erstellen und die Mitarbeiter zu motivieren. Man muß natürlich mit den Mitarbeitern auch immer etwas Glück haben. Der Erfolg hat sich dann von selbst eingestellt. Nachdem ich selbst Burgenländer bin, habe ich mich fast immer für burgenländische Mitarbeiter entschieden. **Warum haben Sie sich für Burgenländer entschieden?** Sie sind fleißiger und leichter zu motivieren als andere. Sie wollen auch schneller zum Erfolg kommen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Meine Mitarbeiter schätzen meine Ideen, und daß man mit diesen Ideen immer erfolgreich ist. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg liegt in der Kundenberatung, in der nationalen und internationalen Zusammenarbeit mit Kollegen. Wenn man dann noch dazu konsequent seine Vorstellungen verfolgt, stellt sich Erfolg von selbst ein. **Welche Rolle spielt Ihre Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie war für meinen Erfolg eine Belastung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich komme aus einer Friseurfamilie. Meine Eltern waren Friseure und auch meine beiden Geschwister sind Friseure. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter und nach welchen Faktoren suchen Sie sie aus?** Die meisten Mitarbeiter kommen nach der Lehre zu mir. Sie kommen meist aus kleinen Orten im Burgenland, sind sehr wißbegierig und möchten möglichst bald zu ihrem Erfolg kommen. Zuerst sehe ich mir bei einem Probefrisieren das Talent an und dann entscheide ich nach Gefühl. Mein Gefühl für die richtige Entscheidung war bis jetzt immer richtig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** In meinem Alter ist es schon sehr mühsam. Wenn ich sehe, daß eines meiner Teams erfolgreich ist, daß die Betreuung funktioniert, so etwas motiviert mich und gibt mir wieder neue Kraft für weiteres. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Mit 40 Jahren erlitt ich meine größte Niederlage, verlor mein ganzes Vermögen und begann wieder bei Null. In solchen Momenten muß man sich konzentrieren und doppelt soviel arbeiten. Dann kommt alles wieder ins Lot. Man muß die Gründe der Niederlage natürlich analysieren und Konsequenzen daraus ziehen. **Ihr Motto?** Ich bin der Erste, aber auch der Letzte im Geschäft. Man muß auch immer etwas über die Grenzen schauen und sehen, was dort bezüglich Frisuren alles passiert - Kontakte pflegen. Man darf niemals glauben, der größte zu sein, es ist auch sehr schwer der größte zu bleiben. **Wie beraten Sie Kunden?** Wien ist in der Mode ein Dorf und da muß man schon sehr vorsichtig sein. Aber mit guter Beratung kommt man zu Erfolg. **Wie gehen Sie mit Anerkennung um?** Ich bin ein einfacher Mensch, aber ich freue mich, wenn jemand meine Leistung anerkennt. Ich bin kein Typ, der immer im Mittelpunkt stehen muß, ich agiere lieber im Hintergrund. **Gibt es für Sie Vorbilder im Beruf?** Bei Vorbildern war ich immer etwas vorsichtig. Ein Vorbild bezüglich Mode in Wien war für mich Herr Grecht. **Ihre Ziele?** Ich habe vor, bis zu meinem 65. Lebensjahr zu arbeiten. Mein kurzfristiges Ziel ist, ab Jänner bei einer internationalen Gruppe mit neuem Firmennamen erfolgreich zu sein.

✱ Michal Paul KommR.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BEKO Ing. P. Kotauczek GmbH., 1030 Wien, Modecenterstr. 22, Haus A1. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1949, Wien. Schöpferische Akte: Fachvorträge an der WU Wien. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich bin 1972 in die BEKO als Programmierer eingetreten und sehr bald habe ich die operative Leitung für den Unternehmensbereich EDV erhalten. 1973 wurde ich Funktionär der Berufsgruppe der Datenverarbeiter in der Wirtschaftskammer Wien. 1978 wurde ich Gesellschafter der BEKO Ing. P. Kotauczek GmbH. Von 1987-95 war ich Vizepräsident der Akademie für Unternehmensberatung. 1991 Gründungsaktionär der BEKO Holding AG und im Aufsichtsrat. Seit 1993 Vizepräsident des Kuratoriums der HTL Spengergasse in Wien. Seit 1995 Vorsitzender der Berufsgruppe der Datenverarbeiter (Fachverband für Unternehmensberatung und Datenverarbeitung). 1997 Ausbildung zum fachkundigen Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht. 1998 Geschäftsführer der BEKO Informatik GmbH, Deutschland und Geschäftsführer, Generaldirektor-Stellvertreter der BEKO Ing. P. Kotauczek GmbH, Wien.

Wer ist eigentlich BEKO? BEKO ist Österreichs führender IT-Dienstleister (Softwareentwickung, PC-Support, CAD/CAM).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man seine gesteckten Ziele erreicht. **Haben Sie Ein Erfolgsrezept?** Sehr wichtig ist das Durchhaltevermögen. Wie es schon einmal definiert wurde: Erfolg ist, einmal öfter aufzustehen als niederzufallen! Natürlich habe ich noch nicht alle Ziele erreicht, aber ich habe immer durchgehalten. Wenn es um den beruflichen Erfolg geht, ist es sehr wichtig, im privaten Bereich eine stabile Situation zu haben, und es bedarf einer Familie, die mit Erfolg leben kann. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Wir haben hier

als Manager die Möglichkeit, weitgehend selbst zu entscheiden. Im Laufe der Jahre habe ich versucht, diesen Stil auch an meine Mitarbeiter weiterzugeben. Im Management sind Mitarbeiter, die bereits seit den Anfängen mit mir im Team sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beim Schulabgang 1966 war es bereits mein Ziel, in die Datenverarbeitung zu gehen. Schon damals sah ich die positiven Zukunftsaussichten. Ich setzte damals alles daran, bei IBM in der Datenverarbeitung unterzukommen, was mir leider nicht gelang. Ich nahm dann einen Job im Bereich Büro-Automation an, was sich als Sprungbrett in die Datenverarbeitung in einem anderen Unternehmen herausstellte. Ich baute ständig meinen beruflichen Weg aus. In unserer Firma bin ich nicht nur Manager, sondern auch Miteigentümer, nachdem sich die damaligen Eigentümer getrennt hatten. Einer der Eigentümer bot mir dann an, die neue Firma mit anderen Kollegen zu gründen. Ich erkannte damals die Chance und griff zu. Es war dies sicher eine Entscheidung aus dem Bauch heraus, aber doch mit sehr realistischem Hintergrund. Durch die Gesellschaftsform war das Risiko überschaubar und in keinem Fall gefährdend. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Es ist sicher nicht so, daß man nach der Schule das Ziel hat, Generaldirektor zu werden. Es ist dies alles eine Summe von erreichten Etappenzielen. Ich bin seit über 27 Jahren mit diesem Unternehmen verbunden und habe Schritt für Schritt Ziele realisiert.

Sehen Sie sich selber als erfolgreich? Ich bin der Ansicht, daß ich erfolgreich bin, weil ich meine persönlichen Ziele erreicht habe. Ich habe immer gearbeitet und niemals aufgegeben. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ich kann nur aus meiner persönlichen Erfahrung sprechen. Einen großen Anteil an meinem Erfolg hat meine Frau, da sie meine Bestrebungen immer unterstützte und mir im privaten Bereich viele Angelegenheiten abnahm und mich somit entlastete. Daher hatte ich viel Kraft, um mich auf den geschäftlichen Bereich zu konzentrieren. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Manager ein?** Ich bevorzuge Mitarbeiter aus dem eigenen Haus, weil sie in dieser Kultur schon leben. Neu eingekaufte Manager bringen wieder neue Kulturen, die einen Anpassungsprozeß notwendig machen. Der Einfluß von außen kann durchaus auch positiv sein, denn neue Ideen und Ansätze sind allemal positiv. Wir dürfen natürlich auch nicht erstarren. Entscheidend ist für mich, daß ein Manager Fachkenntnisse hat und sich engagiert - über ein normales Maß hinaus. Auch muß ein Manager Verantwortung übernehmen wollen und können und eine Vertrauensbasis zu den anderen Mitarbeitern aufbauen.

Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie? Es ist schon gut, Bestätigungen zu bekommen. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Es ist nicht möglich, nur richtige Entscheidungen zu treffen, man muß auch Niederlagen hinnehmen und darf sich selber nicht belügen. Dann ist sofort zu überlegen, wie man Fehlentscheidungen reparieren kann. Man darf nicht Fehlentscheidungen mit anderen Entscheidungen überdecken. Ziel des Unternehmens muß es sein, Arbeitsplätze zu schaffen und das Unternehmen zu führen.

Leben Sie nach einem Motto? Leben und leben lassen. Man darf sicht nicht unterkriegen lassen!

✱ Miholich Alfred Ing.

Man muß sich Ziele setzen und versuchen, diese zu erreichen, sowie aus seinen Erfahrungen lernen.

● Steckbrief

Beruf: Gartengestalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gartengestaltung Ing. Alfred Miholich., 7100 Neusiedl am See, Unterer Kirchberg 25. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1966, Eisenstadt. Hobbies: Pilzzucht, Computer, Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Gymnasium in Neusiedl, HTL in Schönbrunn (1987), Gartengestaltung Huber (1988-95) und seit 1996 selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn man sich um Geld keine Sorgen machen muß und das Hobby zum Beruf machen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, man muß bei Null anfangen, aber man wächst immer weiter. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, als erfolgreich und auch als Kumpel. **Ihr Erfolgsrezept?** Man muß sich Ziele setzen und versuchen, diese zu erreichen sowie aus seinen Erfahrungen lernen.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich lebe bei meinen Eltern und wir haben ein gutes Familienklima zu Hause - das ist sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am Wochenende erhole ich mich beim Fischen und im Wald. **Ihre Ziele?** Nicht mehr expandieren, das bedeutet zu viel Streß. Ich möchte in dieser Form weitermachen. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** In einer Krise nicht aufgeben, sondern aus seinen Fehlern lernen.

✱ Mikulec Liliane

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Direct Team., 1140 Wien, Matznerg. 10-12. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1962. Hobbies: Lesen, ein wenig Sport, Reisen, Kochen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? In Polen maturierte ich 1981 an der AHS und kam anschließend nach Österreich, wo ich im Laufe der Zeit diverse Fortbildungsseminare besucht habe. 1988 trat ich bei einem Mitbewerber ein und war dort dreieinhalb Jahre tätig. 1992 erfolgte der Schritt in die Selbständigkeit mit der Grün-

dung des Direct Teams. Vor zwei Jahren legte ich die Konzessionsprüfung für die Werbeagentur ab.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die Abdekkung der finanziellen und intellektuellen Bedürfnisse, man sollte dabei trotzdem Mensch bleiben. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Meine persönliche Einstellung hierzu ist, daß automatisch auch Rückschläge kommen, wenn man am Weg zum Erfolg ist. Auf Grund meiner positiven Einstellung habe ich gelernt, damit umzugehen, trotz der Emotionen, die dabei auftreten. Auch wenn man sich ausgelaugt fühlt, darf man nicht aufgeben, sondern muß sich immer am Ziel orientieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Identifikation mit der Tätigkeit, das heißt, den Kundenbedürfnissen zu entsprechen und somit mit der Einstellung zu leben, daß man dem Kunden etwas Gutes tut. Wichtig ist dabei, ein positives Feedback zu bekommen, dies war seinerzeit in der Anfangsphase für mich von großer Bedeutung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich einerseits ein sehr gutes Team habe, und andererseits ist das Unternehmen ein Problemlöser für unsere Auftraggeber. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Dies war ein Problem, besonders in jener Phase, als die Kinder noch kleiner waren, denn ich zog sie allein auf. Hierfür ist ein perfektes Zeitmanagement von Nöten. Ich möchte nicht unerwähnt lassen, daß ich meinen Kindern sehr viel verdanke, denn in der jetzigen Phase unterstützen sie mich schon, so weit sie können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind keine hierarchische Firma. Jeder Mitarbeiter hat Mitspracherecht im Rahmen seines Aufgabengebietes. Das Team hat einen hohen Stellenwert, denn der einzelne kann dies sonst nicht schaffen. Die Kraft hierzu kommt aus dem Teamgedanken. Seinerzeit war es nicht einfach, Mitarbeiter zu finden, die auch zusammenpassen. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich glaube, daß ich mit den Aufgaben gewachsen bin, und ich hatte immer mein Ziel vor Augen. **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Die Tätigkeit stand immer im Vordergrund. Mich störte immer, daß eine Frau mit 35 Jahren keinen Job mehr bekommt, weil so mancher Unternehmer immer nach den Kindern fragte. Dieses Problem hatte ich nicht, denn ich tat den Schritt in die Selbständigkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube, daß man für diese Tätigkeit einen guten Hausverstand benötigt, ein kommunikatives Verhalten sowie Flexibilität haben muß und für die verschiedensten Themen offen sein muß. **Wie sehen Sie die Situation Ihrer Mitbewerber?** Primär habe ich mit den Mitbewerbern ein gutes Verhältnis.

✱ Milas-Stefanec Biserka Dipl. Dolmetsch

● Steckbrief

Beruf: Dolmetscherin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1959, Zagreb. Familienstand: Verheiratet mit Ivan Milas. Kinder: Mathias (1992). Eltern: Barbara und Karl Stefanec. Mitgliedschaften: Dolmetschverbände/all languages, Universitas Dolmetschinstitut, VITA (Vienna Interpreting Translation Agency). Hobbies: Mit meinem Sohn eislaufen, Skifahren, etc..

Kroatisch, Deutsch und Englisch Konferenz-, Konsektiv- und Simultanübersetzungen

● Karriere

Wie begann Ihre Karriere? Schulausbildung mit Matura machte ich in Zagreb - ich wuchs zweisprachig auf und in den Ferien fuhren wir oft zu Verwandten nach Wien. Ab 1978 studierte ich an der Universität Wien Dolmetsch. Schon während des Studiums bekam ich schriftliche und mündliche Dolmetschaufträge. Seit 1985 arbeite ich für Alpe Adria, von 1985-92 hatte ich meine besten Auftragsjahre, jetzt haben die Auftäge leider ein wenig nachgelassen. Seit vier Jahren dolmetsche ich auch am Gericht. Da ich gern reise, möchte ich mich nicht auf Gerichtsdolmetsch festlegen. Ich lasse mich nicht gerichtlich beeidigen, daher muß ich diese Prozedur jedesmal aufs neue machen. Mein Mann ist die meiste Zeit geschäftsbedingt in Split und es wäre auch schwierig, für meinen Sohn kurzfristig Aufsicht zu bekommen. **Welche Aufträge übernehmen Sie?** Ich habe im Staatsarchiv Verhandlungen über historische Dokumente, die von Historikern geführt wurden, übersetzt, übersetzte für Firmen Anleitungen, Broschüren und technische Übersetzungen und dann übersetzte ich Kataster, Grundbücher, Gesetzesvorlagen und Novellen. Ich übersetze Kroatisch, Deutsch und Englisch (Konferenz-, Konsektiv-, Simultanübersetzung).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn mein Kind gesund ist und ich genügend Aufträge habe. Zweiteres ist allerdings auch von der Wirtschaftslage abhängig. Wenn ich beispielsweise für eine Firma arbeite, die in Kroatien eine Niederlassung errichten möchte, kann mir das zuerst einmal viel Arbeit bringen. Wenn es aber bei dieser Niederlassung geschäftlich nicht läuft, bekomme ich auch keine Übersetzungsaufträge mehr.

Sie empfinden es also als Niederlage, wenn ein Auftrag platzt, auch wenn es nicht ihre Schuld ist? Ja, weil es schade ist, wenn eine Firma ihre Ziele nicht erreicht, und für mich ist es rein wirtschaftlich gesehen schlecht. **Ihre Zielsetzung?** Ich hätte gern, daß die Auftragslage wieder besser wird und ich trotzdem für meinen Sohn da sein kann.

✱ Mischek Michaela Mag.

● Steckbrief

Beruf: Historikerin. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Domizil Bauträger GmbH., 1190 Wien, Döblinger Hauptstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1965, Wien. Eltern: Baurat Dipl.-Ing. Hugo Konrad und KommR. Helga. Hobbies: Natur, Skifahren, Geschichte, Politik.

Copyrighted material

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1983 am Bundesrealgymnasium in Wien 19, besuchte ich von 1984-86 die Handelsakademie . Anschließend studierte ich Geschichte und Politikwissenschaft an der Wiener Universität und schloß 1991mit dem Magistergrad ab. Während meines Studiums hatte ich diverse Ferialpraktika absolviert. Der Eintritt in die Mischek Bau AG erfolgte am 1. Juli 1990. Von 1990-92 war ich Geschäftsführerin der Mischek Wohnberatung GmbH, seit November 1995 bin ich Geschäftsführerin der Domizil Bauträger GmbH und der Daheim GmbH. Die Einzelprokura der Mischek Bau AG erhielt ich am 1. November 1996. Seit Sommer 1997 bin ich Mitglied des Führungskreises der Mischek AG, wobei mein Aufgabengebiet Projektentwicklung, Projektmanagement, Organisation und Controlling umfaßt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, persönlich definierte und gestellte Aufgaben positiv abzuschließen bzw. zu übertreffen. Dazu ist es notwendig, einen Wettbewerbsgedanken zu haben und ein hohes Maß an strategischem Denken. Weiters gehört dazu Organisationsvermögen, Leistungsbereitschaft, Kommunikationsvermögen und Teamfähigkeit, wobei ich mich als Teamleader sehe. **Gab es Niederlagen und wie gehen sie damit um?** Ich habe bereits als Jugendliche die Krisen im elterlichen Betrieb mitbekommen. Somit habe ich auch erlebt, wie meine Eltern mit den Negativsituationen umgegangen sind. Ich glaube, daß auch Emotionen dazugehören, wobei ich in dieser Emotionsphase bereits den Weg zu neuen Zielen vor Augen habe und die entsprechenden Mitarbeiter, die die Detailfragen dazu ausarbeiten. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Eine Trennung ist für mich nicht möglich. Einerseits habe ich dies bei meinen Eltern erlebt und andererseits, bedingt durch meine Identifikation mit den Unternehmen, spreche ich sogar manchmal von meiner „Familie" und meine die Firmen. Für mich war es immer wichtig, jene Tätigkeit auszuüben, die ich auch machen wollte. Dies trifft auf meine jetzige Aufgabe zur Gänze zu. Einerseits ist mein Aufgabengebiet Projektentwicklung und Projektmanagement und andererseits spielt der künstlerische Aspekt in der Architektur eine wesentliche Rolle. Somit sind in meinem Beruf sehr viele Hobbies inkludiert. Da ich in Österreich nicht wirklich abschalten kann, ist es notwendig, daß ich z.B. nach Nordamerika fliege, um dort die nötige Ruhe zu finden und abzuschalten. Dort habe ich den nötigen Freiraum und kann so manche Dinge hinterfragen. Ich bin als Familienmensch aufgewachsen und habe gesehen, daß die Wechselwirkung, die bei meinen Eltern vorliegt, auch bei mir voll zum Tragen kommt. Das heißt, daß ein positives Privatleben auch im beruflichen Alltag seine Wirkung zeigt und umgekehrt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil die Generationsnachfolge im Unternehmen gelungen ist, was nicht einfach war. Trotzdem haben mein Bruder und ich es durchgestanden, diese Phase für das Unternehmen positiv zu gestalten. Gemeinsam mit dem Führungsteam haben wir die neuen Ziele festgelegt und auch verfolgt. Als großen Erfolg sehe ich auch jene Situation, daß mein Vater, ein großes Vorbild für mich und sehr stolz auf meinen Bruder und mich, uns auch Vertrauen entgegen gebracht hat. Schließlich hat er uns sein Lebenswerk anvertraut. **Was war hierfür ausschlaggebend?** Wichtig ist und war die gute Beziehung zu meinem Bruder und zu den Führungskräften in den Unternehmen. Weiters war ausschlaggebend, daß ich auch den Freiraum für meine Vorstellungen hatte, das heißt, ich kümmere mich um die Strategie, mein Bruder erledigt die Detailfragen. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Vater. Er ist für mich der intelligenteste Mensch, den ich je kannte. Er hatte immer Führungsaufgaben übernommen und war auch den anderen immer drei Schritte voraus. **Wie werden Sie beruflich gesehen?** Anfangs gab es Probleme, denn man hat abwartend reagiert, wie es die Kinder schaffen werden. Das heißt, daß eine abwartende Erwartungshaltung von verschiedenen Personen vorhanden war, wobei manchmal eine gewisse Schadenfreude auftrat. Heute werde ich als aggressiv, auf den Firmenvorteil bedacht, aber auch als einsatzfreudig gesehen. Auch als eine Zeitgenossin, die eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen hat. **Und wie sieht Sie Ihr Freundeskreis?** Viele meiner ehemaligen Freunde haben meine Karriere nicht verkraftet. Leider gibt es nicht viele, die mein Verhalten akzeptiert haben, wenn ich z.B. von einer Abendveranstaltung zeitig nach Hause fahre, weil der nächste Tag anstrengend wird. Unabhängig davon, stehe ich zu meinen Mitarbeitern und ich glaube, daß ich eine hohe soziale, menschliche Komponente habe. Ebenso glaube ich, daß ich als verantwortungsbewußt gesehen werde, denn ich schätze es und teile es auch den Mitarbeitern mit, was an Positivem geleistet wurde. Ebenso vergesse ich es den Mitarbeitern nie, daß sie in jener Zeit, als es unserem Unternehmen sehr schlecht gegangen ist, zu uns gestanden sind. Ich würde auch nie wegen persönlicher Ziele die Firma aufgeben.

✱ Mitschka Evelyn

● Steckbrief

Beruf: Designerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Evelyn Z. Boutique und Design GmbH., 1010 Wien, Akademiestr. 2. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Willy. Eltern: Kurt und Margarete Zelinsky. Hobbies: Bergsteigen, Lesen und Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach erfolgreichem Abschluß der Modefachschule Herbststraße absolvierte ich ein eineinhalbjähriges Praktikum bei Prof. Adlmüller und war anschließend als Model in verschiedenen Haute-Couture-Häusern in ganz Europa tätig. Dies ermöglichte mir den unmittelbaren Kontakt mit der Praxis dieser Branche. Ein Intermezzo in Form einer Ausbildung in Verkaufspsychologie - diese Berufsausübung führte mich wieder durch ganz Europa, diesmal jedoch in der Kosmetikbranche - rundete mein Fachwissen dahingehend optimal ab, daß ich den Sprung in die Selbständigkeit wagen konnte. Meine erste kleine Boutique in der Naglergasse führte Designermode aus dem Hause Nina Ricci, aber auch meine Eigenkreationen fanden dermaßen großen Anklang, daß ich mich vor fünf Jahren entschloß, in meinem neuen Atelier ausschließlich eigene Mode zu führen. Nicht nur meine Stammkunden sind von meinem Stil, der großen Wert auf Schlichtheit und subtile Eleganz legt, begeistert, auch diverse Fachzeitschriften schreiben anerkennende Artikel über mich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Definierte Ziele unter Ausschöpfung aller Möglichkeiten zu erreichen, wobei meine Ziele so hoch gesetzt sind, daß ich mich voll und ganz gefordert sehe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube durchaus, mich als erfolgreich bezeichnen zu dürfen, weil alles, was mich umgibt, aus eigener Kraft erarbeitet wurde. Eine sehr wesentliche Entscheidung war, keine fremde Boutiqueware einzukaufen und anzubieten. Bis heute sehe ich diesen Wendepunkt als mein erfolgreichstes und befriedigendstes Erlebnis. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine ausgeprägten Wesenszüge, nämlich Fleiß, Konsequenz, Kreativität und Ausdauer waren sicherlich meinem Erfolg zuträglich, wenn nicht sogar ausschlaggebend dafür. Natürlich stellen fachliche Qualifikationen und ein gewisses Gefühl für Proportionen - ersteres konnte ich zur Genüge aus meinen verschiedenen praxisorientierten Tätigkeiten schöpfen und zweiteres wurde mir wohl in die Wiege gelegt - unabdingbare Grundvoraussetzungen in meiner Branche dar, weil es sonst bei der Umsetzung von Ideen zu Problemen kommt. Letztendlich aber vermittelt meine Begeisterung, die ich tief in mir für meine wunderbare Tätigkeit spüre, totale Identifikation mit der Sache selbst, was natürlich auch die Kunden spüren. Ich sehe Bekleidung als Instrument zur Selbstverwirklichung meiner Kunden, sie ist abgestimmt auf jedes Detail der Persönlichkeit, um sie ins bestmögliche Licht zu rücken und sie zu unterstreichen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Wohl schon von Kindesbeinen an war es mir ein Bedürfnis, schöpferisch mit Textilien umzugehen und dieses Potential wurde auch von meinen Eltern sehr gefördert. Sie motivierten mich bei meiner Berufsausbildungswahl in diese Richtung, was ich bis heute nicht bereue. **Welche Rolle spielten Familie, Mitarbeiter und Freunde?** Die Familie kann fördernd im Hintergrund stehen, stellt aber keine wesentliche Grundbedingung dar. Bei der Auswahl meiner Mitarbeiter lege ich selbstverständlich großen Wert auf Fleiß, Begeisterungsfähigkeit, Allgemeinbildung und fachliches Können, da Mitarbeiter zugleich Visitenkarten meines Geschäftes, also ein nicht zu unterschätzender Faktor sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche dem einzelnen ein möglichst positives Feedback zu geben, das heißt, seine Arbeit und seinen Einsatz gebührend wertzuschätzen und dies auch verbal durch konstruktive Lobsetzung klar zu vermitteln.

✱ Mitschka Willy

● Steckbrief

Beruf: Illustrator, Designer und Creativkonsulent.. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Studio Mitschka., 1010 Wien, Seilerstätte 7/5. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1941. Familienstand: Verheiratet mit Evelyn.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Beendigung der Grafischen Lehr- und Versuchsanstalt (1961) habe ich 1962 ein eigenes Grafikstudio in Wien gegründet. 1972 bin ich Nordamerika übersiedelt, zuerst nach Toronto, später nach New York. Anfängliche Schwierigkeiten mit dem für einen Designer essentiellen Umgang mit der Sprache sowie eine Begegnung mit einem renomierten Künstleragenten, stellten die Weichen - in Richtung Illustration und die erste große Erfolgsphase begann: zahlreiche Auszeichnungen und Einladungen für Lehrtätigkeit sowie Gründungsmitgliedschaft der Berufsgemeinschaft, waren die äußeren Begleiterscheinungen. Nach acht Jahren erfolgte die Rückkehr nach Wien, wo zu den bereits bestehenden überseeischen Auszeichnungen unter anderem die Goldmedaille des Deutschen Art-Directors Club hinzukam. Weiters wurde ich mehrmals für das „beste Plakat" in Österreich und Staatspreisen für Werbung ausgezeichnet. 1993 erfolgte die Wahl zum Präsidenten der Designer-Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Grundsätzlich aus eigener Kraft die Bedingungen schaffen können, in denen man leben möchte und die Verantwortung für sich selbst übernehmen können und sich nicht als Opfer der Umstände zu sehen. Erfolg ist für den angewandten Künstler unabdingbar - er ist die Nagelprobe für seine Kreativität und seine emotionelle Intellegenz. Dies unterscheidet ihn vom freien Künstler, der den Erfolg von außen nicht braucht und auch nicht suchen muß. In dem ständigen Feedback zwischen eigener Kreativität die getestet wird und erst durch die Akzeptanz und Verwendbarkeit von außen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem persönlichen Ehrgeiz. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ausschlaggebend dafür ist die Einstellung zur Tätigkeit, das heißt, sie muß eine Herausforderung darstellen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Meine Gattin ist als Modedesignerin tätig. 90 Prozent unserer Zeit sind und werden wir von unse-

rer beruflichen Tätigkeit geprägt, das heißt, wir haben beide eine sehr hohe Identifikation mit unserem Job. **Was sind Ihre Ziele?** Die praxisbezogene Tätigkeit mit persönlichem Einsatz weiterhin ausüben zu können.

✶ Mittermair Martin Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Martin Mittermair Architekt DI - Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker., 1190 Wien, Hardtg. 19/4a. Geboren am 4. Juni. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Maximilian. Schöpferische Akte: 1995 Reiseagentur DADO GmbH im Meiselmarkt, 1997 Autohaus Firma Teuschl in St. Pölten. Hobbies: Architekt Hollein hat einmal ausgeführt, daß ein Architekt keine Hobbies hat.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1983 schloß ich mein Studium an der Technischen Universität Wien (Architektur) mit Diplom ab. Von 1987 bis 1988 war ich im Atelier von Univ. Prof. Dipl.-Ing. Carl Auböck, von 1988 bis 1990 im Atelier von Dipl.-Ing. Dr. Martin Treberspurg und von 1991 bis 1995 im Atelier von Dipl.-Ing. Ernst Hoffmann tätig. 1995 gründete ich mit Mag. Stefan Umdasch ein eigenes Atelier in Wien und bin seit 1999 Alleineigentümer.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Selbstzufriedenheit, Genugtuung, soziale Anerkennung sowie Freude am Leben zu haben und zu spüren, daß persönliche Leistung auch entsprechend gewürdigt wird. Dies gelingt mit Besessenheit und Leidenschaft. Ich mache das nicht nur wegen des Geldes, sondern wegen der Sache an sich. Auch Hartnäckigkeit und persönliche Einsatzbereitschaft gehören dazu. Ich vertrete die Ansicht, daß man sich Erfolg auch erarbeiten kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube, daß meine Kindheit dafür ausschlaggebend ist. Ich wuchs in einer Familie auf, in der Selbständigkeit selbstverständlich war. Ich lernte Dinge selbständig zu gestalten und selbständig zu arbeiten. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Schwierig, denn der Beruf erfordert viel Zeit, es ist aber genauso wichtig, für die Familie Zeit zu haben, diese Zeit wird effizient genutzt. Ich bin auch dabei, mich räumlich so zu organisieren, daß sich die Wohnung in unmittelbarer Nähe zu meinem Atelier befindet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, dies ist relativ einfach zu sehen, denn wenn ich mich mit gleichaltrigen Studienkollegen vergleiche und sehe, wo sie stehen, erkenne ich, daß ich ein Stück weiter gekommen bin. **Gab es Vorbilder?** Es gibt in der Architektur genug Vorbilder, es gibt jede Menge erfolgreicher Persönlichkeiten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist wichtig als eine Resonanz für die eigene Arbeit, denn Architektur oder Dinge zu gestalten, steht in einer Wechselbeziehung zu dem, was ich denke und was der Kunde möchte. Hier ist zu beachten, daß Harmonie herrscht und Kommunikation professionell praktiziert wird. **Was waren bisher Ihre größten Projekte?** Ich bin sehr stolz auf mein erstes Projekt. Es steht in Amstetten und wurde 1995 fertig. Es wurde in den Niederösterreichischen Architekturführer aufgenommen, außerdem entspricht es nicht der konventionellen Bauweise. Für mich war auch das Autohaus in St. Pölten eine interessante Aufgabe, dabei sind die Kosten unterschritten worden, und auch seitens der Autokäufer von der Firma Teuschl ist dieses Gebäude voll akzeptiert worden. **Anmerkung zum Erfolg?** Die persönliche Motivation ist, seit ich eine Familie habe, höher als früher.

✶ Mohilla Michael

● Steckbrief

Beruf: Trafikant. Funktion: Inhaber Tätig bei: Michael Mohilla - Tabakspezialitätengeschäft., 1010 Wien, Kohlmarkt 6. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lucza. Kinder: Maximilian (1964), Tunja (1965), Alexander (1970) und Maria (1986). Eltern: Nelida und Dipl.-Kfm. Fritz. Hobbies: Theologie, Sport (insbesonders Radfahren und Skilanglauf).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin der Besitzer dieses Geschäftes in sechster Generation, es wurde 1858 gegründet. Es war das erste und später auch bekannteste Geschäft für Rauchwaren in Wien. Wir waren k.u.k. Lieferanten. Mein Vater fiel im letzten Kriegsmonat. Meine Mutter hatte drei Kinder, das vierte war gerade unterwegs, und sie mußte sich nun um uns allein sorgen und das Geschäft weiterführen. Aufgrund ihrer großen Anstrengung verstarb sie sehr früh. Ich war der älteste Sohn und mußte vor der Matura, mit 17 Jahren, das Geschäft übernehmen, obwohl ich etwas ganz anderes vorhatte, nämlich Priester zu werden. Ich absolvierte einen Abiturienten-Lehrgang bei der Handelsakademie und fing an, internationale Kontakte zu knüpfen, was mir heute zugute kommt. Als sehr wichtig empfinde ich meine Fachausbildung für Tabakwaren, welche ich in Basel absolvierte. Dadurch konnte ich das Geschäft sofort als Tabakfachhändler führen. Von Anfang an war ich sehr flexibel und stimmte mein Sortiment auf die Kundenbedürfnisse ab. Ich war meiner Zeit oft voraus, indem ich das anbot, was noch nicht etabliert war, z.B. Pfeifen. **Was hat Sie dazu bewegt zu studieren?** Ich

verspürte das Bedürfnis nach Erweiterung meines Horizontes, allein das Geschäft war mir zuwenig. Eine Zeitlang war ich Lehrbeauftragter und unterrichtete an der Universität. Besonders interessiert mich christliche Philosophie, und ich schreibe darüber Manuskripte, die aber aufgrund der divergenten öffentlichen Meinung nicht publiziert werden können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ein entsprechender monetärer Zustand, der mir erlaubt, in mir selbst zu ruhen und Dinge zu genießen, die mir wichtig sind, z.B. Philosophie und Theologie. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Nie im Streß zu sein. Ich besitze keinen Terminkalender und keine Uhr. Meine Termine merke ich mir, und ich habe immer Zeit. Ein wichtiger Bestandteil meines beruflichen Erfolges ist meine Frau, die aus dem ungarischen Adel stammt und ein enormes Gespür für das Geschäft hat. Das kommt sicher noch von der k.u.k.-Zeit, vom Gefühl der Zugehörigkeit zur österreich-ungarischen Monarchie. Für mich ist mein Privatleben sehr wichtig. Ich beschäftige lieber einen Angestellten mehr, als daß ich selbst im Geschäft stehe und mehr Geld verdiene. Selbstverständlich habe ich die geistige Oberhand und bin immer für die Kunden da, wenn sie mein Wissen und meine Erfahrung puncto Rauchwaren brauchen. Ich führe das Geschäft seit 1956, und jedes Jahr wird es nach neuen Bedürfnissen umgebaut. Ich habe einen Haustischler, der sich sehr gut auskennt und diese Aufgaben erledigt. Meine Mutter hatte einen starken Bezug zur Tabakregie und dementsprechend das Geschäft geführt. Ich war sozusagen ein Bahnbrecher und machte zum Beispiel zum ersten Mal in Österreich Pfeifen publique. Sehr wichtig für den Erfolg ist Fachwissen, Qualität der Ware und Umgang mit den Menschen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Sehr sozial - wir sind ein typischer Familienbetrieb, in dem alle Familienmitglieder mitarbeiten, und auch die Angestellten werden sehr familiär behandelt. Bei uns gibt es kaum Fluktuation, und die meisten bleiben von der Lehrzeit bis zur Pension. **Haben Sie Mißerfolge erlebt?** Ja, seinerzeit wollte ich in Österreich Qualitätspfeifen einführen und begann in der Steiermark mit der Produktion. Leider funktionierte dies aufgrund von diversen Umständen nicht, und es trat bei mir eine Epoche der Überschuldung ein. Meine damalige Frau konnte es nicht verkraften, es war für sie zu viel. Ich hatte aber das Glück, meine jetzige Frau kennenzulernen, die die Situation sehr bald in den Griff bekam und mit ihrer Bescheidenheit und ihrem Talent sehr mithalf. Ohne sie hätte ich es nicht geschafft. **Wie wichtig ist für Sie die Familie?** Die Familie ist für mich einfach alles, sie hat absoluten Vorrang. Meine Frau ist ein Entscheidungsträger, sie arbeitet im Geschäft mit, ohne sie wird nichts entschieden. Unsere Tochter Maria ist ein Bestandteil meiner Ruhe. Wir haben uns entschlossen, sie als Nachfolgerin für das Geschäft zu erziehen, und das hat ihr sehr imponiert. Mit drei Jahren saß sie bereits am Verkaufspult und verkaufte. Heute ist sie eine Institution des Kohlmarkts. Sie ist sehr tüchtig, resolut und nimmt an den Verhandlungen mit den Lieferanten teil. Ihre Meinung wird geschätzt und akzeptiert. Ich wollte damit das Problem ausräumen, mit welchem ich selbst konfrontiert war, nämlich, daß ich völlig unvorbereitet das Geschäft übernehmen mußte. **Ihre Vorbilder?** Da ich meinen Vater nicht kannte, suchte ich in meiner Jugend Personen, die für mich diese Vaterrolle erfüllten, ohne davon zu wissen. Das waren vor allem die Professoren in meiner Studienzeit - Mukarovsky, Marcic und Kornfeld, die mich durch ihre Denkweise prägten. **Ihr Erfolgsrezept?** Sturheit, bei Schwierigkeiten nie aufhören.

✱ Morawetz Clemens

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Morawetz Technische Schreibsysteme., 1160 Wien, Seeböckg. 26. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1969, Wien. Hobbies: Fotografieren, Mountainbike fahren, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK begann ich mitte 1987 als Angestellter bei meinem Vater zu arbeiten (Handel mit Zubehör von Meß- und Regeltechnik). In der Firma meines Vaters wurde dann langsam die Verantwortung auf mich übertragen und 1998 übernahm ich sie dann komplett. Ich erweiterte die Firma dann auf technische Schreibsysteme, EDV und Erschließung neuer Vertriebswege über das Internet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich bin mit meinem Leben zufrieden und das sehe ich als Erfolg. Das Materielle ist soweit vorhanden, um ein angenehmes Leben zu führen und Zeit für Interessen zu haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist Aufgeschlossenheit, sowohl den Kundenbedürfnissen, als auch neuen Technologien gegenüber. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vorbild ist im wesentlichen mein Vater. Wir haben zehn Jahre lang konfliktlos zusammengearbeitet. Wie ich erzogen wurde, privat und wirtschaftlich, sowie die reibungslose Übernahme der Firma, das alles war vorbildhaft. Die Basis ist einfach ein intaktes Elternhaus. **Haben Sie Rückschläge erlebt?** Es gab keine Existenz bedrohlichen Rückschläge, nur Kleinigkeiten und daraus lernt man. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Die Mitarbeiter sehen mich als erfolgreich. Wir sind ein Team, in dem sich einer auf den anderen verlassen kann.

Und wie sehen Freunde Ihren Erfolg? Meine Freunde denken bei meinem Erfolg, vielleicht zuerst einmal an meinen Vater. Sie können meine Arbeit noch nicht richtig einschätzen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus dem ausgeglichenen Leben und aus der vernünftigen Zeitplanung für Firma, Familie und Freizeit sowie aus dem Sport. **Ihre Ziele?** Ich möchte gesundes Wachstum im Betrieb erreichen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Die Dinge immer hinterfragen und sich Zeit zum Nachdenken nehmen.

✱ Moschner Manfred DDr.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: ACS Acquisition Services Moschner & Co GmbH., 1010 Wien, Rauhensteing. 7. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1959, Linz. Kinder: Corrado (1990) und Camillo (1995). Schöpferische Akte: Monographien und wissenschaftliche Arbeiten - zu bankrechtlichen Fragen im internationalen Vergleich sowie zum Abstimmungsverhalten Österreichs in den Vereinten Nationen. Zwei dieser Arbeiten wurden in englischer Sprache verfaßt. Daneben seit April 1983 zahlreiche Veröffentlichungen in in- und ausländischen Fachzeitschriften (Haftungen im internationalen Wirtschaftsverkehr, v. a. zur Bankgarantie und Mergers & Acquisitions), außerdem 63 Veröffentlichungen sowie 42 Seminare und Vorträge. Mitgliedschaften: Euro-Merger. Hobbies: Lesen, japanische Sportarten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1977 studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Ich schloß 1981 mit Dr. jur. ab und studierte Handelswissenschaften an der WU in Wien (Abschluß 1982 mit Mag.) 1987 machte ich den Dr.rer.soc.oec.. Nebenbei studierte ich noch Dolmetsch (Englisch/Französisch) und Politikwissenschaft/Rechtsvergleichung (studium irregulare - auf eigene Initiative). Außerdem diverse Studien und Aufenthalte an ausländischen Universitäten (Cambridge - Summer Term 79, Toulon - Université d´Eté 1979, London - Forschungsstipendium August 1980, Brüssel - Institut d´Etudes Européennes und Genf - zwei Seminare). 1984 belegte ich einen Kurs der GZB Wien für Nachwuchsführungskräfte, und zahlreiche Seminare im In- und Ausland zu betriebswirtschaftlichen, gesellschafts- und steuerrechtlichen Themen folgten. 1980-81 war ich am Institut für Verfassungsrecht an der Universität Wien als Studienassistent, von 1982-83 beim OLG Wien als Rechtspraktikant, 1983-87 bei der Genossenschaftlichen Zentralbank, Wien im Bereich Kredite - Betreuung kommerzieller Großkunden und Auf- und Ausbau einer Auslandsgarantieabteilung Spezialproduktentwicklung, tätig. 1986 Aufbau einer Merchant Banking-Abteilung mit den Schwerpunkten Mergers & Acquisitions und Spezial-Finanzierungslösungen, Entwicklung und Implementierung eines Haftkapital-Beschaffungsmodells für den gesamten Raiffeisen-Sektor, 1987 Prokurist Raifin (Raiffeisen Finanzberatungs GmbH), von 1987-88 CA-3 Banken Beteiligungsfonds AG Unternehmensvermittlung/Mergers & Acquisitions (Aufbau), 1989 CA Investment Banking AG - Prokurist, Übertragung der M & A Tätigkeit in die neue Bank. Seit 1990 geschäftsführender Gesellschafter der ACS GmbH, mit dem Schwerpunkt Mergers & Acquisitions und Projektentwicklung.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die oberste Maxime ist, frei von jeglichen Interessenkonflikten agieren. Ich gehe keine Kompromisse ein, arbeite ausschließlich für eine Seite und verpflichte mich zu sehr hohem Einsatz - also einer Kundenorientiertheit bis ins Extreme. Kompromißlos im Qualitätsanspruch, allerdings recht geschickt, jene Personen zu finden, die beide Seiten zufriedenstellen können. Die Vielzahl meiner Ausbildungen und Studien helfen mir, sehr erfolgreich zu sein. Ich bin extrem lernfähig und konzentriert, dadurch beschäftige ich mich mit Ballast nicht lange, sondern bringe meine Entscheidungen rasch zum Punkt. Ein hohes Maß an Mißtrauen würde ich weiters als wichtigen Faktor meines Erfolges betrachten - nur Dinge glauben, die man nachvollziehen kann. **Ihre Ziele?** Augenblicklich möchte ich jene Projekte, welche in Umsetzung sind, zu Ende bringen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Freude an meiner Tätigkeit, basierend auf Vielfältigkeit. **Was ist für Sie Erfolg?** Im finanziellen Bereich genügend geschaffen zu haben, um von den Zinsen leben zu können. Im privaten Bereich, wenn es gelingt, meine Lebenspartnerin glücklich zu machen. **Ihr Erfolgsrezept?** Sei mißtrauisch und hinterfrage alles. Miß dich immer nur an den Besten - nur der Beste ist gut genug. Suche dir die fähigsten Lehrer und versuche, diese irgendwann zu übertreffen. **Ihr Motto?** Der Schlußsatz von Goethes Faust: „Nur der strebend sich bemüht, den werden wir erhöhen!".

✱ Moser Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Offizier. Funktion: Kommandant. Tätig bei: Bundespolizeidirektion Schwechat, Einsatzabteilung „Kranich"., 1300 Wien, Flughafen, Nordstr. Objekt 801. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1956, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Ruth. Hobbies: Seit meinem 15. Lebensjahr praktiziere ich Chorgesang und hatte schon einige Auftritte.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1974 am musisch-pädagogischen Realgymnasium in Hermagor trat ich im November 1974 trotz größter Verwunderung meiner Eltern in die Polizeischule in Wien ein und beendete diese ordnungsgemäß im November 1975. Die nächsten fünf Jahre verbrachte ich im 17. Bezirk. Danach absolvierte ich zwei Jahre lang den Offizierskurs in Mödling. Nachher übte ich die Funktion des leitenden Beamten vier Jahre lang in drei verschiedenen Bezirken aus.

Da ich immer die Herausforderung suchte, kam ein negatives Ereignis meiner zukünftigen Laufbahn zugute: Am 27.12.1985 fand der Terroranschlag auf dem Wiener Flughafen statt. In Folge dessen wurde ich von meinem Vorgesetzten gefragt, ob ich beim Neuaufbau der Polizei am Flughafen mitwirken wollte. Innerhalb einer halben Stunde entschied ich mich, nach Rücksprache mit meiner Gattin, dafür und kam im Februar 1987 nach Schwechat. Ich benötigte rund ein Jahr, um überhaupt den Flughafenjob zu lernen. Der erste Markstein der Reform war der Pier Ost, wo die Sicherheitskontrolle und auch das Personal „step by step" reformiert werden mußten. Dieser Schwerpunkt war 1992 abgeschlossen. 1996 wurde mir das Kommando der Einsatzabteilung „Kranich" übertragen.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Erfolg hat für mich verschiedene Facetten, da es auch verschiedene Aufgabengebiete gibt: Mein fachspezifisches Wissen um die Sicherheit im Bereich der Zivilluftfahrt und die damit verbundene Kommunikationsbereitschaft, beispielweise mit Politikern und Ministerien und auch internationale Kontakte zu praktizieren, sehe ich einerseits als Erfolg. Auch aufgrund des spartenspezifischen Interesses an der Sicherheit stellt das Neue immer einen Erfolg dar, besonders dann, wenn es positiv gestaltet werden konnte. Auch der Neuaufbau der Abteilung und die Ausübung des Kommandos sehe ich als Erfolg. In diesem Job wird man tagtäglich mit neuen Dingen und Situationen konfrontiert. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, da ich das Gefühl habe, all das umgesetzt zu haben, was ich von meinem Job aus für wesentlich erachte. Dies setzt Fingerspitzengefühl, kommunikatives Verhalten und Überzeugungskraft voraus. **Gab es Rückschläge?** Ja, besonders dann, wenn man keine Möglichkeiten sieht, etwas zu bewegen. Dann muß man eine neue Herausforderung suchen, Entscheidungen treffen und dazu stehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Erziehung, dadurch kann ich negative Erlebnisse bewältigen. Primär steht die Befriedigung aus der Tätigkeit im Vordergrund. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich kann diesen Job nur ausüben, da ich eine Familie habe, die ihn auch akzeptiert. Trotz des persönlichen Einsatzes in meinem Job habe ich mir seinerzeit die Zeit genommen, an der Erziehung meines Sohnes auch einen Part zu übernehmen. Meine Frau und ich haben uns die Erziehung im wahrsten Sinne des Wortes geteilt. Ich glaube, daß dies für unseren Sohn von wesentlicher Bedeutung war. **Welche fachspezifischen Eigenschaften waren für Ihren Job erforderlich?** Ein hohes Maß an Organisationsvermögen, die Beherrschung des Delegationsprinzips und dies nicht nur in rein polizeilichen Angelegenheiten, denn die Sicherheit steht immer im Vordergrund. Flexibilität im Rahmen des Sicherheitsgedankens und die Umsetzung sehe ich als wesentliche Eigenschaften. Auch permanente Bereitschaft zur Weiterbildung und persönlicher Einsatz sind notwendig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe die Vorbildwirkung für rund 190 Mitarbeiter. Ebenso ist menschlich soziale Kompetenz notwendig, und man muß darauf achten, daß man die polizeiliche Hierarchie nicht vernachlässigt. Jeder Mitarbeiter hat Probleme. Motivieren kann man am besten im Rahmen eines Vieraugengesprächs, nämlich dann, wenn der Mitarbeiter zu einem kommt und ich helfen kann. **Leben Sie nach einer Devise?** Lernen kann man alles, vieles lernt man auch vom Partner. Der Wille an sich selber zu arbeiten, sollte nie verloren gehen.

✱ Moser Hermine Reg.-Rat.

● Steckbrief

Beruf: Sozialarbeiterin. Funktion: Lt. Sozialarbeiterin. Tätig bei: Magistratsabteilung 15 - Gesundheitswesen., 1010 Wien, Gonzagag. 23/249.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Mutter wurde unheilbar krank und wollte, daß ich einen Beruf habe. So ging ich nach der Matura in die Fürsorgeschule der Stadt Wien um Sozialarbeiterin zu werden. Medizin interessierte mich immer und meine Diplomarbeit schrieb ich über Tuberkulosekrankheiten. Auch Menschen interessierten mich sehr, darum fing ich gleich nach dem Abschluß 1963 in der Tuberkulosebekämpfung an. 1974 wurde ich in die Zentrale berufen, wo ich bis heute tätig bin. Meine Tätigkeit ist sehr vielfältig, teils im wissenschaftlichen Bereich und teils betreibe ich Fallstudien über Tuberkulosebekämpfung , die in Österreich und im Ausland publiziert werden. Seit 1985 leite ich die Aktion „Schau auf dich", die sich mit Gesundheitsvorsorge befaßt und den Bürgern entgegenkommt. Um meine Tätigkeit zu würdigen schlug mich der Bürgermeister der Stadt Wien Dr. Michael Häupl zur Regierungsrätin vor und überreichte mir persönlich das Ernennungsdekret. Somit wurde ich die erste Regierungsrätin in der MA 15, in der sonst nur akademisch-medizinische Hofrätinnen tätig sind. **Und wie kamen Sie zur Politik?** Die Wurzeln lagen in der Familie, die mit dem ehemaligen Bundespräsidenten Dr. Theodor Körner befreundet war. Ich arbeitete bei den Sozialdemokratischen Studenten mit, dachte aber nie an eine politische Karriere, sondern engagierte mich für die Sache. 1982 ernannte man mich zur Sektionsleiterin der Sektion 1 (SPÖ) in Hietzing, wo ich politisch tätig war, 1983 wurde ich Bezirksrätin und 1997 Bezirksvorsteher-Stellvertreterin. Ich setzte mich mit diversen Problemen der Bürger auseinander und kümmere mich intensiv um Kultur. Seit 1984 bin ich mit der Funktion des Vorsitzes des Kulturvereines Hietzing betraut und bin Vizepräsidentin des Wiener Volksbildungswerkes. Kultur bedeutet für mich sehr viel, jede Jahr fahre ich nach Salzburg um die Festspiele zu besuchen.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Bezirksvorsteher-Stellvertreterin (SPÖ) des 13. Bezirkes.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Harte Arbeit, Lernbereitschaft, Flexibilität und Verzicht auf Privatleben. Ich bin geschieden, nach der Scheidung 1969 und dem Verlust meiner Eltern (12/68 bzw. 1/69) waren berufliche und politische Tätigkeiten meine Rettung. Man erklärte mir damals, daß man mich braucht und das baute mich auf. Wenn es einem nicht gut geht, ist es wichtig sich nicht selbst zu bemitleiden, sondern etwas konkretes zu tun. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung von anderen und die Möglichkeit den anderen zu helfen. Erfolg bedeutet für mich Freude, Spaß an der Arbeit und eine gewisse finanzielle Sicherheit, wobei Geld bei mir nie im Vordergrund stand. **Ihre Erfolgsziele?** Gesund in die Pension zu gehen und auch dann aktiv zu bleiben.

Wie stellen Sie sich das vor? Politisch zu wirken, junge Kräfte in der Politik zu unterstützen und im Gesundheits - Managementsektor zu wirken, vielleicht als Expertin in Entwicklungsländer zu gehen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich bin Steinbock und habe lange Zeit von anderen soviel erwartet, wie ich selbst leistete. Dann kam ich zur Erkenntnis, daß es nicht immer möglich ist und bin diesbezüglich toleranter geworden. Wir arbeiten auf kollegialer Basis zusammen, machen einander auf Fehler aufmerksam, ohne beleidigt zu sein und meine Mitarbeiter wissen, daß ich für sie immer da bin. Sie können zu mir mit beruflichen und privaten Problemen kommen, und ich versuche sie immer zu verstehen und zu unterstützen. Die Mitarbeiter fühlen sich bei uns wohl und möchten auch bei uns bleiben. Das gilt auch für Lehrlinge, die gestehen, daß sie bei uns viel Erfahrung sammeln können. Daher bevorzugen sie es auch bei uns einen großen Teil der Lehrzeit zu bleiben. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Wichtig ist, einen Beruf zu erlernen, sich immer weiterzubilden, mehrere Sprachen zu beherrschen und sich in technischen Causen auszukennen. Als bedeutend sehe ich auch demokratische Politik zu betreiben, was für mich ein allumfassender Begriff ist, da wir auch beim Einkaufen Politik machen.

✶ Moser Viktor

● Steckbrief

Beruf: Fotografenmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto Atelier Garbelotto., 1150 Wien, Hütteldorfer Str. 103. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Reinhilde (1984) und Bernhard (1989). Eltern: Viktor und Rosa. Hobbies: Segeln, Fischen und Skifahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mein Großvater gründete 1934 das Geschäft und wollte, daß ich es übernehme. Es war ein gewisser Zwang vorhanden, der damit begründet war, daß ich das Familienunternehmen weiterführen sollte. Somit war mein beruflicher Weg vorbestimmt. Die Lehrjahre verbrachte ich beim bekannten Wiener Fotografen Simonis, danach kehrte ich ins eigene Unternehmen zurück und arbeitete sogar als Meister im Angestelltenverhältnis. Erst im Jahr 1989 fand die offizielle Übergabe statt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich? Ja, und es drückt sich darin aus, daß Kunden aus ganz Wien kommen. Auch von Klosterneuburg und sogar aus dem Ausland haben wir einige Kunden. **Definieren Sie bitte den Begriff Erfolg?** Beruflich ist es die Freude an der Arbeit, die man ausstrahlt. Privat ist Erfolg eine harmonische Ehe, die meinen beruflichen Erfolg fördert, wobei ich diese zwei Bereiche voneinander trenne. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Zufriedenheit mit dem, was ich habe. Dieses Gefühl stellt sich ein, wenn die gesetzten Ziele erreicht sind. Bei mir gibt es kurz- und langfristige Ziele. Kurzfristig sind jene, die das Leben vereinfachen und finanziell ungebunden machen, langfristig jene, das Geschäft zu erneuern bzw. zu verbessern. In unserer Branche gibt es ca. im Zwei-Jahres-Takt Änderungen. Im Jahr 1995 waren wir die zweiten in Österreich, die eine digitale Kamera im Studio verwendeten. Mit dieser Kamera werden Paßfotos gemacht.

Wo liegt Ihr beruflicher Schwerpunkt? Das sind Portraitaufnahmen im Alberghini-Stil, die eine besondere Technik erfordern, welche ich mir durch Kurse und Seminare angeeignet habe. Diese Bilder werden mit einer speziellen Beleuchtung gemacht und als Hintergrund wird eine dunkle Farbe verwendet. Das Gesicht wirkt somit etwas plastischer. Diese Beleuchtung ist weich und dadurch erzielt man eine natürliche Verschönerung des Gesichtes. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Wenn ein Kunde sagt „so schön war ich noch nie", empfinde ich dies als Lob und Anerkennung. Das wichtigste für mich ist, den Menschen Freude zu bereiten.

Welche Rolle spielt die Familie? Die Familie nimmt einen sehr hohen Stellenwert eine. Meine Frau, die mit mir im Geschäft arbeitete, ist zweifelsfrei ein Bestandteil meines Erfolges. **Stört diese Zusammenarbeit nicht das Familienleben?** Eine kleine Firma sollte man als Familienbetrieb führen, da es aus wirtschaftlicher Sicht einfacher ist. Jeder hat einen eigenen Bereich. Ich kümmere mich um die Fotografie, meine Frau um die Finanzen.

Woher nehmen Sie Ihre Kraft? Aus meinem glücklichen Familienleben. **Wie lautet Ihr Credo?** Das Licht, das ich in meinem Herzen trage, soll nicht ausgehen!

✶ Motz Johann

● Steckbrief

Beruf: Kellner. Funktion: Inhaber Tätig bei: Cafe Restaurant 3/4 Takt., 1020 Wien, Praterstr. 54. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1967. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Eltern: Brigitta und Johann. Hobbies: Oldtimer, Hunde und Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang begann ich eine dreijährige Kellnerlehre im Hotel Sacher. Dann war ich noch ein Jahr Jungkellner. Danach absolvierte ich den Präsenzdienst in Klosterneuburg als Ordonnanz im Casino. Nach dem Bundesheer hatte ich noch einige kurze Jobs, bis ich 1987 ins Hotel Mariott kam. Zwei Jahre danach wurde ich zum Demi Chef befördert, im Zimmerservice. Ende 1989 hatte ich einen schweren Motorradunfall, bei dem meine linke Hand abgequetscht wurde. Ich wurde achtmal an der Hand operiert und war eineinhalb Jahre berufsunfähig.
Als Kellner bekam ich mit dieser stark veränderten Hand keinen Job mehr, deshalb begann ich 1993 bei einer Bewachungsfirma. 1995 besuchte ich eine Schulung zur Befähigungsprüfung für das Gastgewerbe, nebenbei machte ich noch einen EDV Kurs. Am 15. April 1996 machte ich mich dann selbständig. Mit einer Förderung als Jungunternehmer und meinem Vater als Bürgen wurde mein Berufstraumziel erfüllt. Ich mietete ein Lokal und löste das Inventar ab. Mein Lokal 3/4 Takt befindet sich im Johann Strauß Haus, er hat hier gewohnt und komponiert, auch den weltberühmten Donauwalzer. Dieses Haus ist für Touristen ein Anziehungspunkt.
Wir haben hauptsächlich Hausmannskost - Wiener Küche. Jeden Freitag haben wir eine Veranstaltung und auch Live Musik. Einmal im Monat gibt es am Sonntag einen Jazz-Frühschoppen mit sieben Musikern. Zur Zeit bemühen wir uns zu sechst um unsere Gäste.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, weil ich in meinem Alter schon etwas erreicht habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Viel arbeiten, wenig Freizeit. Hatten Sie ein Vorbild? Ja, meinen Vater. Er ist auch selbständig, wir sind eine große Familie mit fünf Kindern, und auch er hat viel erreicht. Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären? Meine Frau hilft mir sehr. **Gab es Rückschläge?** Bis auf den Unfall keine. Doch durch diesen Unfall reifte in mir erst der Gedanke, selbständig zu werden. Die Krankenkasse schlug mir nämlich vor, in Frühpension zu gehen.
Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen? Ich glaube schon, daß sie mich als erfolgreich ansehen, sicher auch als eigensinnig, aber doch zuvorkommend. **Von Ihren Mitarbeitern?** Sicher halten sie mich für erfolgreich. Wir haben ein freundschaftliches Arbeitsklima und halten zusammen. **Von Ihrer Familie?** Ja, sie hält mich für erfolgreich, aber auch die Familie meiner Frau ist stolz auf uns.
Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, oftmals von Stammgästen, das ist schon eine angenehme Bestätigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem privaten Bereich. **Was wollen Sie noch erreichen?** Einstweilen bin ich so zufrieden, es ist noch zu früh.
Vielleicht noch ein Tip für die Um- und Nachwelt? Nur mit Fremdkapital zu beginnen, so wie ich es gemacht habe, ist es schon recht schwer. Man sollte das Gastgewerbe gut kennen und - das ist ganz wichtig - auch lieben.

✱ Moucka Margarete

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Esterhazykeller Ges.m.b.H., 1010 Wien, Haarhof 1. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1947. Familienstand: Verheiratet mit Herbert. Hobbies: Dafür habe ich leider zu wenig Zeit, aber wenn es die Zeit erlaubt, beschäftige ich mich mit Politik, welche mich immer sehr interessiert.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich zwei Jahre im elterlichen Betrieb (Landwirtschaft) im Südburgenland mitgearbeitet hatte, kam ich meinem Wunsche nach, nämlich ins Gastgewerbe einzusteigen. 1964 begann ich als Schankgehilfin im Esterhazykeller. Ausschlaggebend war, daß eine Wohnmöglichkeit vorhanden war. Bis 1972 war ich im Esterhazykeller tätig, zuletzt als Kassiererin. Die nächsten drei Jahre verbrachte ich zu Hause, da meine beiden Töchter zur Welt gekommen waren. 1975 begann ich, zweimal wöchentlich bei Ing. Mayer, einem Heurigenrestaurant im 19. Bezirk, zu arbeiten. Als meine Töchter selbständiger wurden, legte ich die Konzessionsprüfung am Wifi ab und trat hauptberuflich 1985 in den Esterhazykeller ein. Von 1987 bis 1989 war ich als „rechte Hand" des damaligen Geschäftsführers tätig. Seit 1990 bin ich als Geschäftsführerin in diesem Unternehmen tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich hat der Erfolg mehrere Väter und Mütter, der Erfolg des Unternehmens ist auch mein Erfolg. Andererseits ist der Erfolg nur durch die Mitarbeiter machbar. Ausschlaggebend für meinen persönlichen Erfolg ist und war die Liebe zum Beruf, die Identifikation mit dem Unternehmen. Fingerspitzengefühl und Marktkenntnisse gehören ebenso dazu wie es gilt, eventuelle Trends zu berücksichtigen. Die Tätigkeit stellt eine Herausforderung dar, bei der der persönliche Einsatz durch nichts ersetzt werden kann. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Identifikation mit dem Beruf und dem Unternehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich es mit meinem Team geschafft habe, aus dem Betrieb ein gut florierendes Unternehmen zu machen. Bei einem anonymen Test seitens der „EU" haben wir es erreicht, daß wir uns zu den führenden Wiener Gastronomiebetrieben zählen dürfen. Auf Grund dieser Tatsache werden sogar vom Ausland Reservierungen vorgenommen und dies von namhaften ausländischen Konzernen. Meinerseits, glaube ich, ist hiefür die Kundenorientiertheit und auch mein kommunikatives Verhalten, meine permanente Qualitätskontrolle sowie ein perfektes Service ausschlaggebend. Schließlich zählt, eine positive Grundeinstellung zu haben, ich scheue mich auch nicht, wenn es erforderlich ist, jede Tätigkeit im Un-

ternehmen selbst auszuführen. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Primär gilt es, dem einzelnen Mitarbeiter innerhalb seines Aufgabenbereiches auch die Verantwortung zu übertragen, d.h., daß er im Rahmen seiner Möglichkeiten diese Funktion im Sinne des Kunden einerseits und im Sinne des Betriebes andererseits nach bestem Wissen und Gewissen ausführt. Ein dementsprechendes positives Betriebsklima ergibt sich aus der Tatsache, daß jeder Mitarbeiter sich als ein Zahnrad im Unternehmen sieht. Auch meine Vorbildwirkung ist eine wesentliche Komponente, um den Erfolg des Teams zu bestärken. Dies hebt die Akzeptanz bei den Mitarbeitern und hat ihre Auswirkung auf den positiven Geschäftserfolg des Unternehmens. **Was macht den speziellen Erfolg aus?** Wichtig sind das Interesse und der persönliche Einsatz. Ausdauer zu haben und flexibel zu sein, trotz der familienfeindlichen Arbeitszeit. **Gab es Vorbilder?** Positiv beeindruckt hat mich Herr Ing. Mayer am Pfarrplatz, welcher immer „Hand im Geschäft" angelegt hat. **Ihre Ziele?** Diese Tätigkeit aus Freude an der Tätigkeit weiterhin auszuüben.

✱ Moucka Silvia

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Grafikstudio., 1070 Wien, Halbg. 3-5/1/16. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1959.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK-Matura 1970 begann ich meine berufliche Laufbahn als Sekretärin in der Musikbranche. Zehn Jahre später - nachdem mir reichlich dickes Fell gewachsen war - beschloß ich, dies zu Gunsten meiner eigenen Selbständigkeit einzusetzen und eröffnete mein Grafikstudio.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. Das geht natürlich am besten, wenn man sich mit Energie, Humor und Flexibilität den Weg dorthin selbst ein wenig ebnen kann. Zwischenzeitlich ist es notwendig, sich seines momentanen Standortes bewußt zu werden, ohne dabei das gesetzte Ziel jemals aus den Augen zu verlieren. Einer der wichtigsten Punkte auf meinem Weg ist die Gesundheit. Nicht nur die eigene, sondern auch die meiner Mitarbeiter, ohne deren Feedback ein Unternehmen einfach an Dynamik verlieren würde. Daß einem Selbständigen nahezu täglich Rückschläge und Niederlagen widerfahren, ist zwar eine Tatsache, doch gerade in solchen Situationen gilt es, mit Humor und Umsicht die Ursachen zu analysieren, ausgleichend und motivierend zu agieren und, vor allem, nie aufzugeben. Da gerade diese Eigenschaften zu meinen stärksten zählen - im Job, wie auch im privaten Kreise, wurde mir im Laufe der letzten Jahre als „Preis für Förderung des Zusammengehörigkeitsgefühls" der Ehrentitel „Mutter Theresa" verliehen. Um dieser persönlichen Wertschätzung gerecht zu werden und meinen/unseren (Erfolgs-) Kurs zu halten, versuche ich immer, meine Mitarbeiter mit Kreativität und Ideenvielfalt zu motivieren. **Welche Rolle spielt das Privatleben?** Dieses kommt aufgrund meines Engagements leider viel zu kurz.

Ihre Erfolgsziele? Durch überzeugende Qualität und persönlichen Einsatz unsere Stammkunden zu halten und durch perfekte Präsentation und Kompetenz neue Kunden zu gewinnen, wobei Verlässlichkeit und Integrität die Grundvoraussetzungen für den weiteren Weg bestimmend sind.

✱ Mraz Herbert Dir.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Grundig Austria AG., 1121 Wien, Breitenfurterstr. 43-45. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margarethe. Kinder: Herbert und Michael. Hobbies: Biologie, Mineralogie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin 1959 in das Unternehmen Minerva im Entwicklungslabor eingetreten. Dort habe ich neun Jahre verbracht. 1968 wurde dieses Unternehmen von Herrn Grundig gekauft. Grundig hatte selbst eine riesige Entwicklungsabteilung. Ich bin von der Entwicklung in die Produktion gewechselt. Das war einer meiner wichtigsten Schritte im Unternehmen. Ich habe in weiterer Folge den Technologiebereich übernommen, dann die Funktion eines Assistenten der Betriebsleitung erworben. 1976 sind wir an den jetzigen Standort übersiedelt, wo ich zuerst den Technologiebereich zu betreuen hatte. 1978 bin ich Betriebsleiter geworden und 1983 Prokurist. Ab 1992 habe ich allein als Betriebsleiter die Produktion geführt. 1997 habe ich für die Geschäftsleitung die Verantwortung übernommen und 1998 auch die Verantwortung für Finanzen und Administration. Außer dem Vertrieb gehört alles zu meinem Bereich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Meine Vorgesetzten haben mich immer als sehr ehrgeizig bezeichnet. Wenn eine bessere Position im Betrieb vakant geworden ist, habe ich mich immer darum beworben. Für mich hat es immer Dinge gegeben, die man besser machen kann. Man sieht natürlich Fehler bei anderen leichter als bei sich selbst und denkt: „Das würde ich besser machen, wenn es meine Abteilung wäre". Der damalige Direktor hat erkannt, daß ich mehrere Abteilungen managen kann, und ich habe gesehen, was ich alles bewirken kann. Als Technologiechef (incl. Arbeitsplanung) konnte ich mich entfalten, das hat mich letztlich zur Prokura geführt. Dann war mein Ziel absolut pünktliche Materialversorgung - man braucht nicht mehr als ein Stück am Arbeitsplatz, an dem gearbeitet wird. Das konnten wir durchsetzen, wir haben jetzt eine optimale Materialanlieferung. Ich habe als Geschäftsführer das Materialwesen übernommen, habe es aufgeteilt und komplett restrukturiert, incl. Logistik. Sie ist ein wesentlicher Teil, wurde aber etwas unterschätzt. Erfolg ist, wenn man die Karriereleiter emporklettert. Das kann man allerdings nicht allein, man braucht die entsprechenden Mitarbeiter dazu. Persönlichen Erfolg habe ich auch in der Familie, die auch mitmachen muß. Mein Streben war es, daß Grundig-Wien wieder den Stellenwert von früher zurückbekommt. Dieser Stellenwert ist in allen Gremien durch meine Person verankert. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Wir produzieren hier ausschließlich Fernsehgeräte, die wir zu einem bestimmten Termin in der richtigen Stückzahl mit der richtigen Qualität zu den richtigen Kosten liefern müssen. Wenn diese Parameter stimmen, sind wir gut und haben den erwarteten Erfolg. Ich bin sehr offen, ich erzähle auch den Mitarbeitern, wo der Schuh drückt, und weihe meine unmittelbaren Mitarbeiter in alle Faktoren und Zahlen ein. Am dritten Tag jedes Monats wissen wir genau, wie das vergangene Monat gelaufen ist. Wenn es Anlaß gibt, bringen die Mitarbeiter selbst schon bei diesen Besprechungen Vorschläge über Verbesserungen ein. Die Zeit der großen Einzelkämpfer ist vorbei, es gibt nur ein Team ich habe ein wunderbares. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Spezialität ist es, mit Menschen umgehen zu können und sie zu motivieren. Wenn man auf die Leute eingeht, bringen sie auch die erhoffte Gegenleistung, und das führt automatisch zu Erfolg. Freilich muß man diesen Erfolg auch lenken. Was unser Werk in Ungarn betrifft: Es ist immer eine Frage des Zeitpunktes, ob man etwas richtig oder falsch macht. Wenn man Sachen zum falschen Zeitpunkt macht, ist man Hochverräter, macht man etwas zum richtigen Zeitpunkt, ist man Staatspräsident. Wir sind zum richtigen Zeitpunkt mit der Vorfertigung nach Ungarn gegangen, haben dort aber auch Lehrgeld bezahlt, weil wir das Volk und den Kulturbereich nicht kannten. Jetzt bin ich dort genauso integriert wie hier und habe auch dort Erfolg. Wir haben noch eine zweite Fertigungsstätte, das war zum damaligen Zeitpunkt sinnvoll. Wir haben später alles wieder zurückgeholt, um hier mehr Arbeitsplätze sichern zu können. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich habe diese Position angestrebt. Man wird bei uns bestellt, und als die Frage auf mich zugekommen ist, hat es für mich nur die Antwort „Ja" gegeben. Es gibt natürlich viele Leute, die solche Positionen wollen, man muß immer besser sein als die anderen. Denn nur wenn man besser ist, wird man gesehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ich sehe mich als erfolgreich. Ich habe in der Entwicklungsabteilung am Zeichentisch ganz klein begonnen. Dort konnte ich allerdings nichts bewegen, nur meine Arbeit gut machen. Heute kann ich in meiner Position im Unternehmensgeschehen viel bewegen. Für mich ist es Erfolg, wenn das Unternehmen gut läuft. Ich messe mich am Erfolg des Unternehmens. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich suche meine Mitarbeiter persönlich aus. Ich habe mein Mitarbeiterteam strukturiert aufgebaut. Ich lege großen Wert auf Loyalität zum Unternehmen, der Mitarbeiter muß sich mit dem Betrieb identifizieren können. Wir befinden uns in einem Wirtschaftskrieg, man kann keinen Krieg gewinnen, wenn die Mitarbeiter sagen: „Lassen wir es laufen, wir werden schon sehen". Ich könnte den Betrieb nicht führen, wenn sich die Mitarbeiter untereinander nicht verstünden. **Ihre Beziehung zur Biologie?** Ich war Mineraliensammler und habe mich immer für Biologie interessiert. Bei einem Gespräch mit Herrn Dr. Hödl von der Universität wurde mein Interesse an Fröschen geweckt. Ich habe dann Frösche gezüchtet und gekreuzt. Hr. Dr. Hödl hat das wissenschaftlich betrieben. Er mußte für 3 Monate weg, während seiner Abwesenheit habe ich 16 Terrarien betreut und alle Geschehnisse in dieser Zeit dokumentiert. Ich habe mich auch intensiv mit Insekten beschäftigt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich finde, daß Lob und Anerkennung wichtig sind. Meist ist es doch so: Wenn etwas funktioniert, ist dies selbstverständlich, wenn es schlecht ist, wird man schnell gescholten. Es ist immer eine Freude, wenn man gelobt wird, denn Lob ist Bestätigung. Für mich ist der Erfolg des Unternehmens die größte Bestätigung. Ich bin bekannt dafür, daß ich gern jede Arbeit an mich reiße, und ich mache harte Kalkulationen, weil die Werke untereinander in Konkurrenz stehen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen dürfen sein, aber in Summe muß alles erfolgreich sein. Niederlagen entmutigen mich nicht, sie sind ganz normales Tagesgeschäft. Wichtig ist die Summe. 1996 habe ich den Arbeitern 7% des Lohnes weggenommen, dafür mußten sie 10% weniger arbeiten. Ich habe ihnen aber versprochen, daß es in einem Jahr wieder besser gehen würde. Wir haben ein Arbeitszeitmodell gemacht und dadurch großen Erfolg gehabt. Ich konnte mein Versprechen halten und habe niemanden kündigen müssen. Ich habe das Glück gehabt, viele Aufträge an Land ziehen zu können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Es ist ganz wichtig, daß man einen Partner hat, der sich absolut nach den Erfordernissen des Berufs richtet. Man muß ja oft zu zweit repräsentieren. Manchmal komme ich erst spät nach Hause, da darf es kein „warum" und „wieso" geben. Meine Partnerin unterwirft sich sozusagen den Notwendigkeiten meines Unternehmens. Nur dann geht es. Der Partner ist einer der wichtigsten Faktoren für Erfolg. Ich habe zwar viel Arbeit, aber ich bin nie im Streß und arbeite mit großer Leidenschaft. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern an die nächste Generation weitergeben?** Man muß wissen, was man will. Man muß aber auch wissen, wohin man kommen will. Das muß nicht unbedingt in ein und derselben Firma sein.

Copyrighted material

✱ Mucila Kurt

● Steckbrief

Beruf: Buchbinder. Funktion: Gschf. Tätig bei: Monse-Jung GmbH., 1211 Wien, Leopoldauer Str. 173-181. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede, geb. Wilcek. Kinder: Sabine (1975). Hobbies: Tanzen, Skifahren, Radfahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Eigentlich wollte ich Automechaniker werden, entschied mich dann aber doch für die Buchbinderei und schloß die Lehre mit Auszeichnung ab. Meine nächste wichtige Station war die Firma J.C. König & Ebhardt, wo ich 1974 eintrat. Meine Karriere entwickelte sich hier rasch und positiv. Als ich nach dem Bundesheer in die Firma zurückkam, beauftragte man mich mit der Leitung einer Abteilung und mit 20 Jahren mußte ich 40 Mitarbeiter führen. Das war mein erster beruflicher Erfolg und seit dieser Zeit ging es kontinuierlich bergauf. Ich bildete mich immer weiter und meine Aufgaben vergrößerten sich von Jahr zu Jahr ebenso, wie die Verantwortung. 1998 ernannte man mich zum Geschäftsführer der Monse-Jung GmbH einer Tochtergesellschaft der Firma J.C. König & Eberhardt.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Großer Einsatz, Identifikation mit meiner Tätigkeit, Ehrlichkeit, positive Lebenseinstellung, korrekter Umgang mit Menschen. Geduld und Verbissenheit - ich bin Steinbock und bei mir ist der Glaube an mich stark ausgeprägt. Ich weiß, daß nach schlechten Zeiten wieder gute Zeiten kommen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat bedeutet das eine glückliche und harmonische Familie. Ich bin seit 1970 verheiratet und das ist für mich von großer Bedeutung. Mein Erfolg im Beruf wirkt sich positiv auf mein Familienleben aus. Im Beruf bedeutet Erfolg daß ich Menschen, die ich zu führen habe so motiviere, daß sie das Beste geben. Mein konkreter Erfolg bedeutet, daß bei mir jedes Monat die Gewinnzahlen stimmen. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich definiere meinen Führungsstil als eine gesunde Mischung aus Autorität und Kameradschaft. Jeder der Mitarbeiter braucht persönliche Führung. Wichtig ist, und das tue ich auch, Kompetenzen zu übertragen - den Mitarbeitern zu zeigen, daß sie ein wichtiges Rad im Getriebe sind. Ich habe immer ein offenes Ohr für meine Mitarbeiter und versuche mit ihnen, so oft wie möglich kurze Gespräche zu führen, bei denen ich mich auch über ihre Privatprobleme erkundige. Das finde ich sehr wichtig, weil Mitarbeiter die meiste Zeit in der Firma verbringen und für von zu Hause mitgebrachte Probleme, dann jemanden ihres Vertrauens in der Firma brauchen. **Was wäre für Sie Mißerfolg?** Wenn die Gewinnzahlen der Firma nicht mehr stimmen würden. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Mein Slogan lautet: „Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden". **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Ich empfinde es als Anerkennung, daß ich meine Freunde, die ich mit 20 hatte, immer noch habe und regelmäßig treffe. Anerkennung ist für mich auch, daß mir meine ehemaligen Mitarbeiter zum Geburtstag gratulieren und eine Kleinigkeit schenken. Das ist für mich ein Beweis dafür, daß sie die Zeit, die sie mit mir verbrachten, als eine schöne Zeit empfinden. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Familie bedeutet für mich Ruhepol und Ausgeglichenheit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Erfolgserlebnissen, aus der Familie und aus meinem Freundeskreis. **Ihre Botschaft an die Jugend?** „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmer mehr". Das sagte ich seinerzeit meiner Tochter, die jetzt erfolgreich an der Wirtschaftsuniversität studiert und auf die ich sehr stolz bin.

✱ Mühlbauer Karl Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Prokurist und Manager. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Automotive Lubes der Mobil Schmierstoffe AG & Co., 1041 Wien, Schwarzenbergpl. 13. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1961. Familienstand: Verheiratet mit Eveline.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die Erreichung meiner Ziele, wobei die Fähigkeit dazu gehört, selbständig die fachspezifische Definition der beruflichen Ziele zu formulieren. Wenn sich Erfolg einstellt, bewirkt dies ein Glücksgefühl, wobei es wichtig ist, daß man den Boden unter den Füßen nicht verliert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich würde sagen, ich weiß, daß ich nichts weiß. Manche erfolgreiche Menschen tragen eine Maske, doch was sich dahinter verbirgt, ist oft fraglich. Wenn ich mich mit diesen Menschen vergleiche, sehe ich mich ein wenig erfolgreich. **Gab es Niederlagen?** Die gibt es immer wieder. Rückschläge geben die Chance, etwas daraus zu lernen. Dies setzt jedoch voraus, daß man den Sachverhalt analysiert. Die Emotion tritt dabei in den Hintergrund. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich glaube aus einer positiven Lebenseinstellung. Ich sehe mich als der geborene Optimist, welcher trotzdem auch Realist ist. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Begeisterungsfähigkeit, die Selbstmotivation und auch die Motivation meines Teams, um ans Ziel zu gelangen - unabhängig von der beruflichen Tätigkeit. Kern des Erfolges ist der Mensch selbst, denn nicht nur des Geldes wegen sollte man eine Tätigkeit ausüben, sondern aus Freude und damit verbundener Zufriedenheit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Kommunikation mit Mitarbeitern ist das „Um und Auf". Es funktioniert eigentlich immer nach dem Prinzip „wo stehen wir und wo wollen wir hin". Dabei wird auf Verbesserungsmöglichkeiten des einzelnen Mitarbeiters und auf des-

sen Stärken Bedacht genommen. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** In Verkauf und Marketing lebt man die Emotionen am Markt aus. Die positiven Rückmeldungen unserer Kunden zeigen, daß unsere Produkte angenommen werden.

✱ Mühlbauer Sabine

● Steckbrief

Beruf: Reisebürokauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Metropolis - Mühlbauer Reisen GmbH., 3100 St. Pölten, Schulg. 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1961, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Hobbies: Reisen und Bewegung mit dem Hund.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1980 maturierte ich in der Fremdenverkehrsschule Kleßheim in Salzburg und im nächsten Jahr trat ich bei Neckermann Österreich ein. Seit dem Jahr 1992 führe ich mit meinem Gatten das Reisebüro Metropolis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet, wenn ich mit meinem Leben und meinem Umfeld zufrieden bin. Unter Umfeld verstehe ich im beruflichen Bereich die wirtschaftliche Lage meines Betriebes, meine Kollegen, aber auch unsere Kunden. Im privaten Bereich gehört dazu der Lebenspartner. Die menschliche Komponente ist für mich sehr wichtig. Man sollte ehrlich und kollegial zueinander sein und sich auf die Arbeit freuen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Vorsichtig sein, auf Dinge gerade zugehen und kein übersteigertes Selbstbewußtsein haben, also immer am Boden bleiben. Wichtig ist auch, sich selbst gegenüber immer ehrlich zu bleiben. Weiters sollte man immer lernbereit sein und sich weiterbilden. Startet man neue Projekte, muß man vorher alle Eventualitäten abschätzen und sich darauf einstellen. **Gab es schwierige Entscheidungen zu treffen?** Ja, die schwierigste, schnellste, aber auch erfolgreichste war die der Firmengründung. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Ich glaube, meine Familie ist sehr stolz auf mich, schließlich komme ich aus einem kleinen Dorf im Burgenland und habe die Fremdenverkehrsschule mit sehr gutem Erfolg abgeschlossen. Heute bin ich als Unternehmerin erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wollte nie selbständig werden, daß es so gekommen ist, war von vielen Zufällen abhängig. Binnen einer Woche mußte ich mich entscheiden. Da ich bei Neckermann meine Karriere nicht vorantreiben konnte und auch eine Veränderung wollte, melde ich mich für die Konzessionsprüfung an. Freunde und Kollegen meines Mannes machten sich dann mit einem Reisebüro selbständig und ich trat als kaufmännische Gesellschafterin ein. Da das Dienstverhältnis meines Mannes bei Ruefa zu Ende ging und uns ein Reisebüro in St. Pölten angeboten wurde, entschieden wir uns dafür. Gleich im ersten Jahr schrieben wir positive Zahlen, worauf ich sehr stolz bin. Ich bin ein sehr konsequenter Mensch und verfolge meine Ziele, bis ich sie erreicht habe. Von meinen Mitarbeitern werde ich auch als konsequent, geradlinig und ehrlich eingestuft. Ein Zeichen unseres Erfolges ist auch der Einsatz von Werbung. Wir machen gar keine!

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Die Schulausbildung ist gar nicht so wichtig, ich verlasse mich hierbei eher auf mein Gefühl beim ersten Gespräch. Der erste Eindruck ist daher wichtig. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Als Nachweis der Anerkennung kann ich körbeweise Ansichtskarten vorweisen. Über Anerkennung freuen wir uns natürlich sehr. **Welche Rolle spielen Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Zuerst suche ich bei mir die Fehler, in weiterer Folge wird analysiert und dafür gesorgt, daß der Kunde keinen Schaden daraus hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Spaziergängen mit meinem Hund. In bestimmten Momenten während der Spaziergänge bin ich sehr kreativ, was ich für das Unternehmen nutze. Auch bei der Gestaltung unserer Geschäftsräume haben wir ein sehr harmonisches Ambiente geschaffen, das auflockert und den Kunden gefällt. Wir fühlen uns hier sehr wohl, was auch der Kunde merkt. **Wie lauten Ihre persönlichen Ziele?** Im Moment gibt es in der Reisebüro-Branche einen großen Umbruch bezüglich interner Verwaltung, Internet, etc.. Ich schaue mir erst diese technischen Innovationen an, und danach wird entschieden, ob wir da weitermachen. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Dinge aus dem Bauch heraus entscheiden. Das hat bis dato immer gepaßt.

✱ Muhr Hans Prof.

● Steckbrief

Beruf: Wasserbildhauer und Umweltgestalter. Funktion: Freischaffend Geboren - Datum, Ort: 21. April 1934, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Ulisse, geb. Stögerer. Kinder: Magdalena (1980). Eltern: Johann und Maria. Schöpferische Akte: Sonderpublikation: Architekturzeitschrift Bauen-Planen-Wohnen: eine Ausgabe über Brunnen in Wien aus künstlerischer, bildhauerischer, kunsthistorischer, historischer und soziologischer Sicht. Hobbies: Wandern, Sauna, Radfahren, Fachliteratur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1954-65 Lehrer für Mathematik, Werkerziehung und Sporterziehung in der Steiermark, 1965 Studium an der Meisterklasse der Akademie für angewandte Kunst bei Prof. Heinz

Leinfellner, 1969 Diplom für keramische Plastik, ab 1970 Studium der Steinbildhauerei und Arbeit an innovativen Umweltgestaltungsprojekten, insbesondere Brunnen und Wasserskulpturen. Seit 1973 freischaffender Künstler, zahlreiche Ausstellungen und Arbeiten im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich meine Ideen umsetzen konnte und dafür Anhänger und Sammler gefunden habe. Ein weiterer Erfolg sind für mich meine Ausstellungen und die sich daraus ergebenden Aufträge. Ich versuche die Qualität meiner Arbeit bei jedem Auftrag zu steigern. Ich habe immer Erfindungen und Verbesserungen angestrebt, viele davon sind mir auch gelungen. Kunst im Sinne von Innovation ist dabei das wichtigste. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Obwohl dieses von mir gewählte Arbeitsgebiet vielfach vom Image her negativ besetzt war, habe ich aus meinem Innersten gespürt, daß ich mit Wasser weiterarbeiten muß. Ich bin zwar etwa fünf Jahre mit meiner Idee allein gewesen, aber schlußendlich war diese Entscheidung die Richtige.

Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich? Teils, teils. Es gibt viele positive Stimmen und Kritiken. Nationale und internationale Erfolge, aber auch negative Kritiken, u.a. weil ich meine Arbeit nicht dem zeitgenössischen Kontext unterordne, sondern sie dem lebendigen Wasser, im weiteren Sinne der Natur verhaftet ist. Von der Gesinnung her streng zeitlos. Für den Menschen geformt, zur Verbesserung seiner Lebensbedingungen.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Nach der Ausstellung „Der kommunikative Brunnen", die zwar vorerst keinen wirtschaftlichen Erfolg erbracht hatte, war das Echo bei Besuchern und Presse so intensiv, daß es ab diesem Moment steil aufwärts ging. In der Folge konnte ich viele Menschen von meinen Ideen und meinen ästhetischen Objekten überzeugen. Ab diesem Zeitpunkt habe ich begonnen, öfters auszustellen, und der Erfolg hat sich nicht nur in Österreich, sondern auch im Ausland eingestellt. Diese Ausstellungen haben mir viele Interessenten gebracht.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich genieße in den letzten 15 Jahren ein sehr starkes Familienleben, obwohl ich dafür leider nur wenig Zeit habe. Daß meine Frau und meine Tochter an meiner Arbeit teilnehmen, macht mir große Freude, und ich schätze es sehr. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich verlasse mich da auf mein Gefühl und schätze vor allem eine positive Grundeinstellung. Der Gestaltungswille, so wie ich ihn habe, ist auch sehr wichtig. Im Team kann jeder eigene Ideen einbringen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mit Niederlagen halte ich es ähnlich wie mit Kritik; ich versuche nach allen Kräften gut und fehlerfrei zu arbeiten. Fehler versuche ich möglichst rasch zu beheben.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Es gibt für mich einige Quellen um Kraft zu schöpfen, ich habe bewußt einen Wohnplatz mit Nähe zum Wasser gewählt. Ich verbringe viel Zeit mit meiner Familie und auch am Wasser; das entspannt und stärkt uns. Auch aus meiner kreativen Arbeit, die mir sehr viel bedeutet, schöpfe ich wesentliche Antriebsmomente. Es ist manchmal schwierig, immer wieder selektieren zu müssen, weil ich gleichzeitig mehrere kreative Projekte in Arbeit habe, aber nicht alles gleichzeitig ausführen kann. **Ihre Ziele?** Nicht nur ästhetische Werke zu schaffen, sondern für den Menschen die Umwelt und das Leben zu verbessern. **Ihr Motto?** Das wichtigste Element unserer Erde, das Wasser, bewußt sichtbar und erlebbar zu machen, mit dem Wasser zu leben. **Ihre Vorbilder?** Als Vorbild sehe ich meinen Freund Friedensreich Hundertwasser.

✱ Müller Antonio-Pedro

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: FLAIR Modelmanagement GmbH., 1190 Wien, Nußwaldg. 19. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1962. Hobbies: Klassische und moderne Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Europasekretär. Danach arbeitete ich kurze Zeit bei der Gemeinde Wien in der Stadtinformation. Bei der Agentur „Elite" begann ich als Model tätig zu sein, ich arbeitete unter anderem in Mailand, Paris und Wien. Später nahm ich eine Funktion in der Organisation der Modelagentur wahr. 1988 gründete ich die Modelagentur FLAIR. Zur Zeit habe ich 400 Models unter Vertrag.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, daß ich eine gewisse Befriedigung aus der Tätigkeit, die mir Freude bereitet, bekomme. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Wenn ich die Zeit von der Gründung bis jetzt betrachte, sehe ich mich als erfolgreich, denn es gibt genug Agenturen, die sich nicht so lange halten.

Gab es Rückschläge? Ja, die hat es gegeben. Dann ist es wichtig, trotzdem einen kühlen Kopf zu bewahren und die Sache zu analysieren und einen neuen Weg zum Ziel zu definieren. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus der Leidenschaft für diesen Job und dem Bewußtsein, zum Ziel zu gelangen.

Welche Fähigkeiten sind für Ihren Beruf von Bedeutung? Kenntnisse in der Branche, schnelles Reagieren auf Trends sowie das Finden neuer Gesichter und diese zu formen.

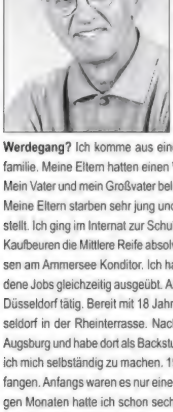
Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf? Dies muß man klar trennen, denn einerseits bin ich beruflich unter anderem so etwas, was man als „Kindermädchen" für die Models bezeichnet. Hier gibt es natürlich viele positive und negative Erlebnisse. Andererseits hat man in dieser Funktion so gut wie kein Privatleben.

Welche Rolle spielt die Konkurrenz? Ich lernte im Laufe der Zeit damit zu leben.

Haben Sie Vorbilder? Es gab eine Agentur, die mich durch den Arbeitsstil sehr beeindruckte, deren Stil ich aber nicht übernahm.

Copyrighted material

✱ Müller Bodo E.



● Steckbrief

Beruf: Konditormeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bodo´s Conditorei Café., 80331 München, Herzog-Wilhelm-Str. 29. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1947, Augsburg. Hobbies: Skifahren, Golf und Besuch von Sportveranstaltungen.

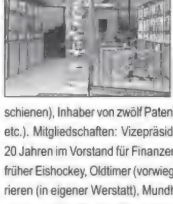
● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich komme aus einer angesehenen Textil-Kaufmannsfamilie. Meine Eltern hatten einen Webwarengroßhandel in Augsburg. Mein Vater und mein Großvater belieferten sämtliche Klöster in Bayern. Meine Eltern starben sehr jung und so war ich früh auf mich selbst gestellt. Ich ging im Internat zur Schule und habe in der Handelsschule in Kaufbeuren die Mittlere Reife absolviert. Anschließend lernte ich in Diessen am Ammersee Konditor. Ich habe viel gearbeitet und oft verschiedene Jobs gleichzeitig ausgeübt. Als Geselle war ich in Bayreuth und in Düsseldorf tätig. Bereit mit 18 Jahren wurde ich Chef-Patissier in Düsseldorf in der Rheinterrasse. Nach längerer Krankheit ging ich nach Augsburg und habe dort als Backstubenleiter gearbeitet. Dann beschloß ich mich selbständig zu machen. 1978 habe ich hier in München angefangen. Anfangs waren es nur eine Verkäuferin und ich, aber nach einigen Monaten hatte ich schon sechs bis acht Angestellte. Jetzt bin ich bereits seit 10 Jahren auf dem Oktoberfest vertreten und damit sehr erfolgreich. Nebenbei bin ich auch Bundespressesprecher der Deutschen Konditoren.

● Zum Erfolg

Haben Sie ein Erfolgsrezept? Persönlicher Einsatz, Kreativität und der Mut zu Neuem sind wichtig. Ich bin immer mit Leib und Seele bei meiner Arbeit. Man darf niemals ganz mit sich selbst zufrieden sein, sondern muß immer etwas verbessern wollen. Wichtig ist auch, daß man immer greifbar und präsent ist. Bei meinem Geschäft interessiert mich nicht das Geld, sondern die Zufriedenheit meiner Kunden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin sehr positiv eingestellt und besitze Humor, aber es gibt natürlich auch Rückschläge, die mich lange beschäftigen - besonders wenn es vermeidbare Mißgeschicke sind. Ich versuche aber, das Beste aus der Situation zu machen. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, eigentlich habe ich keine Vorbilder. Vorbilder sind für mich eher Menschen, die still im Hintergrund arbeiten und trotzdem erfolgreich sind. **Wie lauten Ihre Ziele?** Ich möchte künftig etwas weniger arbeiten und mein Geschäft in gute Hände geben, sodaß ich lediglich das Know-how zur Verfügung stellen muß. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus der täglichen Arbeit und dem Lob bzw. der Bewunderung der Gäste. Aber natürlich auch aus Freundschaften und im allgemeinen aus positiven Dingen. Wichtig sind auch sportliche Aktivitäten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für viele bin ich Vorbild, weil ich einiges leiste. Dabei hat man natürlich auch Verantwortung. Wichtig ist auch der freundliche Kontakt mit Menschen. **Welchen Ratschlag zum Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Man darf nie aufhören, an sich selbst zu arbeiten, sollte sich immer weiterentwickeln und etwas verbessern wollen. Das Definieren neuer Ziele ist ebenfalls wichtig. Wenn man Erfolg haben will, muß man viel arbeiten und auch bereit sein, auf einiges zu verzichten.

✱ Müller Toni Ing.



● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Elfriede Müller & Co., 1010 Wien, Kärntnertr. 53-55. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1939, Chemnitz. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Ronald (1964) und Michael (1966). Schöpferische Akte: „Zukunft der Textilindustrie in Europa" (englischsprachig in den USA erschienen), Inhaber von zwölf Patenten (z.B. Warenautomaten, Waagen, etc.). Mitgliedschaften: Vizepräsident des Wiener Eislaufvereins, seit 20 Jahren im Vorstand für Finanzen und Personal. Hobbies: Eistanzen, früher Eishockey, Oldtimer (vorwiegend englische) sammeln und restaurieren (in eigener Werstatt), Mundharmonikaspielen (ich war jahrelang der beste Mundharmonikerspieler und bin für „Hohner" in der ganzen Welt aufgetreten, z.B. Konzerthaus, Jazzland, Townhall in New York, Rotterdam, Amsterdam, Stockholm, etc.), Autorennfahren (1958-63 Tourenwagen, Flugplatz-, Bergrennen, Ralleys).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Für meine Familie absolvierte ich die HTL, obwohl mich Maschinenbau überhaupt nicht interessierte (heute bin ich froh darüber, etwas fertiggemacht zu haben) und für mich studierte ich Musik (Oboe) an der Akademie. Nach der Ausbildung jobbte ich ein Jahr in Schweden als Chauffeur, Zeichner, Wasserskilehrer, Kellner und Gärtner. Mit meiner Heirat bin ich von daheim in eine kleine Wohnung gezogen und habe mir seither alles selbst erarbeitet. 1961-62 war ich Konstrukteur bei Austria Email und danach bis 1964 bei General Motors in der Kalkulation von Ersatzteilen. Diesen Posten bekam ich, weil ich zweisprachig aufgewachsen bin. Bis 1968 war ich dann Betriebsleiter und Geschäftsführer von Gütermann Nähseiden und anschließend ging ich als Geschäftsführer für Österreich und Teile der Schweiz zum US - Faserkonzern Monsato. In dieser Position war ich der erfolgreichste Geschäftsstellenleiter Europas, schied aber 1978 wegen der falschen Geschäfts- und Preispolitik aus dem Unternehmen aus und wechselte als Managment - Troubleshooter zur Länderbank. Zwischen 1978 und

1983 habe ich für die Länderbank einige Betriebe gesundet; in dieser Zeit erwarb ich auch Anteile an der Firma Hölbl SDD Industriedesign, deren Inhaber ich nun bin. Das Geschäft auf der Kärntnerstraße „Wiener Kunsthandwerk" hat meine Mutter in den 50er Jahren aufgebaut. Ungefähr 1990 habe ich den Betrieb übernommen und von einem Souveniergeschäft auf Kunsthandwerk umgestellt. Einiges Aufsehen verursachte die Geschäftsneugestaltung 1993, die vom Loos - Haus - Architekt Dr. Rukschcio vorgenommen wurde. Die Genehmigung für die schrägen Auslagenscheiben und die markante dreieckige Eingangstür war bei der Baupolizei sehr schwer zu erhalten. Derzeit kümmere ich mich mehr um das Kunsthandwerkgeschäft und bin etwas als Unternehmensberater tätig. In zwei Jahren möchte ich mich wieder verstärkt um das Industriedesign kümmern.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Bis 1983 war Erfolg gleichzusetzen mit Geld und Position. 1983 kündigte ich meinen Vorstandsvertrag, ließ mich scheiden und begann ein neues Leben. Heute ist Erfolg für mich, Zeit für mich selbst und die nötigen Mittel dazu zu haben, auch wenn es heute geringere Mittel als früher sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, ich habe mich in der Crew, die ich damals in meiner sogenannten erfolgreichen Zeit kennenlernte, nicht wohlgefühlt. Heute sehe ich mich erfolgreicher als früher. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Für viele meiner Freunde ist das was ich heute mache ein Abstieg - für mich nicht. Die meisten - inkulsive meiner Frau - sahen mich damals als erfolgreicher als heute, sie sahen vor allem den Generaldirektor - Titel. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Ausstieg 1983 aus der Länderbank war meine einzige, richtige Entscheidung, die ich selbst getroffen habe, alles andere kam auf mich zu. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das kann ich eigentlich nicht sagen; man sagt über mich, daß ich Vertrauen erwecke. Dankbar muß ich der Firma Monsato sein, bei der ich damals in den USA durch alle Mühlen und Kurse ging und dabei sehr viel lernte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich plante nie meine Karriere, sondern wurde z.B. von Dr. Neumann irgendwo hingeschickt und bekam den Job. Dabei habe ich nie zweimal dasselbe gemacht. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Als Angestellte muß man sich immer die Besten nehmen, sonst kann man nie delegieren und hat selber keine Zeit. Vor den eigenen Untergebenen darf man niemals Angst haben - viele züchten sich deshalb nur Hände und keine Köpfe, das ist aber ein großer Fehler. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Beim Einstellungsgespräch muß ich den Eindruck haben, daß er sich etwas traut und mir nicht nach dem Mund redet. Er muß entscheidungsfreudig sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit Geld, Freundlichkeit und Respekt - ich bin auch mit einem Lehrling per „Sie". Bei Unternehmenssanierungen muß man die Fehler in der Führung erkennen und die Schuldigen so behandeln, daß die Belegschaft einen Schwenk spürt, sonst sind die Mitarbeiter weiterhin demotiviert. **Kennen Sie Niederlagen?** Meine erste gescheiterte Ehe war eine Niederlage für mich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das weiß ich selbst nicht. **Ihre Ziele?** Nich noch einmal eine Scheidung durchzumachen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Finanziell ja. Auszeichnungen, z.B. den Kommerzialratstitel, habe ich aber immer abgelehnt. Man bekommt immer soviel Anerkennung, wie man Neider hat. Für das Gesundschrumpfen von Unternehmen bekommt man von der Belegschaft auch keine Anerkennung. Mich hat das Schicksal der Menschen immer betroffen gemacht, deshalb bin ich auch nicht der Richtige für diesen Job. **Ihr Erfolgsrezept?** Vor jeder wichtigen Entscheidung soviel Information und Vorbereitung als möglich. **Haben Sie Vorbilder?** Unerreichbare, wie Leonardo Da Vinci - er schrieb genauso wie ich links und ich schreibe privat auch zum Teil in Spiegelschrift. An Da Vinci fasziniert mich, daß er viel aus allen Wissensgebieten wußte. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist: Hobbies zu haben in denen man erfolgreich ist - als Gegenbild zum Beruf. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** „Nimm was du bekommst". Es ist nicht notwendig, das zu tun, wofür man zu Beginn seines Lebens ausgebildet wurde.

✱ Müllner Karl

● Steckbrief

Beruf: Karosseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autolackierer & Spenglermeister Betrieb Müllner Karl., 1160 Wien, Menzelg. 22. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karoline. Eltern: Karl und Hilde. Hobbies: Radfahren, Skifahren, Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da meine beruflichen Wünsche nicht ausgeprägt waren, begann ich die Lehre, die mein Freund sich aussuchte, nämlich die Lehre zum Autolackierer. Die Berufswahl entsprach jedoch offensichtlich meinem Naturell und daher war ich sehr erfolgreich. Im dritten Lehrjahr führte ich bereits eine Werkstatt. Nach dem Präsenzdienst war ich acht Jahre als Werkstättenleiter tätig, danach arbeitete ich wieder acht Jahre als Vorführer für eine Lackfirma. Dies ist eine seltene und gut bezahlte Tätigkeit, die mir außerdem sehr viel Spaß bereitete. **Wann kamen Sie zum ersten Mal auf die Idee sich seibständig zu machen?** Der Gedanke selbst wurde mir zum ersten Mal nach der Ableistung meines Präsenzdienstes bewußt. Besonders stark wurde der Drang in den letzten drei Jahren meiner Tätigkeit als Vorführer. Das hatte damit zu tun, daß ich viel kennenlernte, viel analysierte und zur Erkenntnis kam, daß ich das, was ich beobachtete, selbst vielleicht besser machen kann. Als die Entscheidung getroffen wurde, legte ich innerhalb eines Jahres zwei Prüfungen ab - Karroseurmeister und Unternehmer. Für die zweite Prüfung benötigte ich einen Kurs beim WIFI. Parallel dazu suchte ich ein Lokal, fand einen Betrieb im 16. Bezirk und nach Ablegung beider Prüfungen kaufte ich das Lokal samt Personal und Kundenstock und eröffnete 1998 mein eigenes Geschäft.

Benötigten Sie dafür Fremdkapital? Ja, ich nahm mir einen Kredit auf, den ich hoffentlich so schnell wie möglich zurückzahlen kann. Zum Glück war die Entwicklung im ersten Jahr sehr positiv, wir erreichten einen guten Umsatz, aber ich arbeitete dafür auch Tag und Nacht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Überwindung der Höhen und Tiefen des Geschäftes. Selbst wenn man am Boden ist, darf man nicht aufgeben. Früher, als ich noch Angestellter war, spielte sich dieser Wechsel mit einem wöchentlichen Abstand ab, heute erlebe ich es jeden Tag. Erfolg bedeutet für mich Freude am Beruf und die Feststellung, daß ich meine Firma im Griff habe. Für mich ist es wichtig, sich täglich über Erfolgserlebnisse zu freuen und mit einem ruhigen Gewissen ins Bett zu gehen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Durchhaltevermögen und Konsequenz. Wenn ich ein Ziel habe, gehe ich beharrlich meinen Weg und laß mich durch nichts und niemanden von meiner Linie ablenken. Qualität und Zuverlässigkeit ist für mich eine Selbstverständlichkeit, und als oberste Priorität würde ich Flexibilität nennen. Man braucht auch Kreativität und Kommunikationsfähigkeit, um mit Menschen gut umgehen zu können. **Wie gewinnen Sie neue Kunden?** Hauptsächlich durch Empfehlungen. Als ich das Geschäft übernommen habe, ging ich persönlich zu den KFZ-Werkstättenleitern, stellte mich vor und machte eine Testarbeit. Als man sah, was ich kann, begann man mich zu empfehlen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch, daß vom bestehenden Kundenstamm noch kein einziger abgesprungen ist, daß sich Fachleute bei mir bedanken und mich weiterempfehlen. Das vermittelt ein gutes Gefühl und bestätigt die Richtigkeit des Weges, den ich gehe. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich bin erst seit kurzem verheiratet, spüre aber schon große Unterstützung von meiner Frau. Sie hilft mir auch im Geschäft, indem sie mir manche Amtswege abnimmt. In Zukunft wird sie noch mehr in die Firma integriert werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen.

✱ Mundel Wolfgang Dipl.Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Nemetschek-Informationstechnologie & Consulting GmbH., 5017 Salzburg, Moserstr. 33a. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Maximilian und Isabella. Hobbies: Blasmusik, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Abitur trat ich in die Bundeswehr ein. Im Oktober 1984 begann ich mit dem Studium des Bauingenieurwesens in München. Dieses Studium beinhaltete auch soziale und wissenschaftliche Bereiche, welche Pflicht waren. Parallel zur Bundeswehrausbildung als Offizier absolvierte ich ein Fernstudium für Betriebswirtschaft an der Universität Hagen, das ich allerdings nicht beendete. Im Dezember 1987 schloß ich meine Ausbildung ab und war als stellvertretender Kompaniekommandant tätig. Danch begann ich bei der Firma Nemetschek AG in München, wo ich als Vertriebsingenieur für CAD-Projekte zuständig war. In den letzten eineinhalb Jahren, bevor ich nach Österreich kam, war ich als Stellvertreter des Niederlassungsleiter in München eingesetzt. Im Juli 1997 kam ich nach Österreich und übernahm die Leitung des Vertriebes. Nach einem halben Jahr wurde ich Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen von Zielen, dabei macht sich ein Zufriedenheitsgefühl bemerkbar. Ich muß aber auch festhalten, daß der Erfolg von beeinflußbaren und unbeinflußbaren Faktoren abhängig ist, Es gilt primär, der beruflichen Tätigkeit Leben einzuhauchen, um dem Beruf einen Charakter zu geben. Ob dies paßt, weiß man anfangs nicht immer. Persönlich glaube ich, daß es für eine Führungspersönlichkeit sehr wichtig ist, sich immer bewußt zu sein, daß der Erfolg auch von den Mitarbeitern abhängig ist. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus dem Wunsch, etwas zu bewegen und auch aus einer gewissen Profilierungssucht. Die Loyalität zum Unternehmen ist sicherlich ebenso ausschlaggebend wie die eigene Familie. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Meine Familie lebt in Bayern, obwohl ich primär in Österreich tätig bin. Für meine Familie und auch für mich ist es wichtig, sich in der Heimat wohlzufühlen. Auch das soziale Umfeld muß passen. Meine persönliche Leistung für das Unternehmen ist auch abhängig von der sozialen Kraft, welche in der Familie liegt. Ein positiveres Privatleben hat auch seine Auswirkungen auf meinen beruflichen Alltag. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, einerseits sprechen die Unternehmenszahlen für sich, und andererseits gibt es eine hohen Zufriedenheit seitens der Kunden und Mitarbeiter. Ausschlaggebend hierfür sind sicherlich meine analytischen Fähigkeiten, Strukturen zu erfassen und auch zu ändern, wenn es notwendig ist. Es ist wichtig, über ein interessantes Thema zu sprechen und vielleicht für die Zukunft so manche Anregung zu bekommen. Auch meine Menschenkenntnis und mein Führungsverhalten sind sicherlich Faktoren für meinen Erfolg. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Ich sehe meine Mitarbeiter als meine Kunden. Diese Strategie verfolge ich ebenso wie meine innerste Überzeugung ist, daß der schlechteste Mitarbeiter gut genug sein soll, eine andere Position im Unternehmen einzunehmen, um Erfolg haben zu können. Dies zeigt sicherlich eine hohe menschliche soziale Kompetenz, denn ich bin der Ansicht, daß das ein wesentlicher Bestandteil von Führungsqualität ist.

Gab es Vorbilder? Ja, sehr viele. Besonders beeindruckt hat mich mein Chef, Prof. Nemetschek, welcher einerseits eine sehr hohe fachliche und soziale Kompetenz hat und andererseits sein Unternehmen zu einem hohen Bekanntheitsgrad gebracht hat. Immerhin gibt es europaweit Nemetschek-Filialen. **Wie hebt sich Ihr Unternehmen von den Mitbewerbern ab?** Unsere Stärke liegt in unseren fachlich kompetenten Mitarbeitern, welche mit einer dementsprechenden Professionalität agieren. **Wie lautet Ihr Motto?** Wer Erfolg haben will, soll danch streben, dann wird er ihn auch bekommen.

Copyrighted material

✶ Musil Maria

Totaler Einsatz, Motivation der Angestellten, sowie Kleidung, Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und nicht zuletzt Ehrlichkeit

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin und Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Wieselburger Bierinsel Ges.m.b.H., 1020 Wien, Prater 11. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1959, Steiermark. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Manuel. Eltern: Karl und Theresia. Hobbies: Mein Garten als Ausgleich.

● Karriere

Was ist wesentlich für Ihren Werdegang? Ich besuchte nach der Hauptschule ein Jahr den Polytechnischen Lehrgang und lernte danach drei Jahre Handelskaufmann. Ich lernte meinen Mann kennen, und so kam ich in die Gastronomie. 1986 übernahm mein Mann das Lokal seiner Eltern in Mödling für zwei Jahre, und ich arbeitete gerne mit. In den Jahren 1989 bis 1993 hatten wir in Gerasdorf bei Wien das Gasthaus „Föhrenhain" gepachtet. Ende 1993 pachteten wir hier die Wieselburger Bierinsel. Im Jänner 1999 kaufte mein Mann das Lokal, welches ich fast alleine führe. Ich mache auch die Lohnverrechnung und die Buchhaltung. Wir haben noch ein Lokal in Wiener Neustadt, um das sich hauptsächlich mein Mann kümmert. Hier auf der Bierinsel gibt es natürlich gepflegte Spitzenbiere und saisonal spezielle Angebote, beispielsweise Spargel-, Wildbret-, Martinigansl- oder Steakwochen. Im Sommer gibt es Schmankerl von Holzkohlengrill und im Herbst zweimal die Woche ab 18 Uhr ein Buffet. Ab Dezember haben wir auch das beliebte Weihnachtsbuffet. Es gibt einige mittlere und auch große Firmen, die bei uns schon mehrere Jahre ihr Betriebsweihnachtsfest feiern. Wir haben mehrere Räumlichkeiten für Gesellschaften bis 100 Personen und auch einen wunderschönen Garten. Ab 30 Personen ist auch ein Außer-Haus-Service möglich. In unserem schattigen Gastgarten vor dem Lokal gibt es 200 Sitzplätze, die auf viele Praterbesucher einladend wirken, sicher spielt da der Duft vom Holzkohlengrill eine bedeutende Rolle. Ansonsten haben wir hauptsächlich Stammgäste, die ganz gezielt uns besuchen, aber auch Busse aus dem In- und Ausland machen bei uns Rast. Im Sommer beschäftige ich bis zu 30 Mitarbeiter, viele mehrsprachig, im Winter kommen wir mit weniger Personal aus.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich glaube schon, erfolgreich zu sein, weil ich Stammgäste halten kann und immer wieder neue Gäste dazu kommen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein totaler Einsatz und die Motivation meiner Angestellten sowie Kleidung, Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft und nicht zuletzt unsere Ehrlichkeit sind mir sehr wichtig. **Gab es Menschen, die Sie prägten?** Meine Schwiegermutter hat mir nicht nur im geschäftlichen Bereich viel beigebracht. **Gab es Rückschläge?** Ja, im ersten Jahr. Das Lokal war eher heruntergewirtschaftet. Ich konnte meinen Einsatz verdoppeln. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Freunde finden mich ausdauernd, korrekt und erfolgreich. Sie bewundern mich eigentlich alle. Mitarbeiter respektieren mich und können mit jedem Problem zu mir kommen, egal ob privat oder beruflich. Es geht einfach nur mit einem Miteinander. Die Familie findet mich ebenfalls erfolgreich, meint aber, daß ich zu viel arbeite. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch meine Gäste, die sich bedanken und immer wieder kommen. Dies ist wichtig, es zeigt mir, daß wir alles richtig machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Sicher aus meinem Ehrgeiz, ich könnte ohne Arbeit nicht sein. In unserem Garten finde ich den Ausgleich zur beruflichen Tätigkeit. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Ich möchte das Geschäft weiterführen und zu Pensionszeiten gut verpachten oder auch verkaufen. Ich denke dabei an meinen Sohn und natürlich auch an die Altersversorgung. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation mitgeben?** Man braucht immer eine gute Ausbildung, Praxis und Fremdsprachen.

✶ Nachbargauer Helmut Dir.

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Donau Allgemeine Versicherungs AG., 1010 Wien, Schottenring 15. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1953. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Hobbies: Familie, Tennis, Skifahren, Golf, asiatische Lebensweisen und Psychologie.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung des Bundeheeres 1972, begann ich für eine oberösterreichische Schuhhandelskette in Wien ein Filialnetz aufzubauen. In dieser Zeit lernte ich meine Frau kennen und zog mit ihr nach Wien. 1975 trat ich in die Zentralsparkasse der Gemeinde Wien ein, wo ich den Filialdienst und Vertrieb kennenlernte. Später arbeitete ich in der Organisationsabteilung, wo ich unter anderem an neuen Projekten, wie z.B. Visa-Card und Wertpapiersparen mitwirkte. Nach zweieinhalb Jahren wurde ich Assistent des Vorstandes für die Bereiche Personal, Organisation und EDV. Nach einem Jahr wechselte ich in die Marketingabteilung. Aus der Zusammenarbeit zwischen Zentralsparkasse und der Wiener Städtischen Versicherung entstand die Union-Versicherung, die die Lebensversicherung in die Sparkassenfilialen gebracht hat. An dieser Entwicklung habe ich wesentlich mitgearbeitet, und war Vertriebsleiter für den Bankenbereich. Ich habe auch den Außendienst der UNION Versicherungs AG aufgebaut und den Strukturvertrieb der damaligen HMI (jetzt VFG) Bankprodukte nähergebracht. 1995 holte man mich zur Donau-Versicherung und ich übernahm die Funktion als Verantwortlicher für den Bereich Marketing und Vertrieb.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Geschäftsführer der Donauversicherungs Vermittlungs und Service GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge zu verändern, bestehende Strukturen und Systeme zu modernisieren und effizienter zu gestalten. Das heißt, Ziele zu erreichen, mit fachlichen Kenntnissen, aber auch mit Innovation, mit moderner Einstellung und ausgeprägter Beziehungsfähigkeit. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gab es nie, kleinere Rückschläge gab es sehr wohl. Besonders wenn ich auf Grund der Bürokratie etwas ungeduldig war, weil das Umfeld Veränderung nicht kurzfristig umsetzen konnte. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus dem Willen zur Veränderung und aus Verantwortungsbewußtsein. Auch privat habe ich immer versucht, alles zu tun, damit es meiner Familie gut geht. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Seit meiner Kindheit hat die Familie einen besonderen Stellenwert für mich - zwischen Familie und Beruf muß Einklang herrschen. Besonders der Familienkreis ist die „Heimat", wo man Kraft tanken kann. Diesen Einklang herzustellen ist nicht immer leicht, es muß auch viel Verständnis vom Partner und den Kindern kommen. Denn immer schaffe ich es nicht, daß auch für die Familie genügend Zeit vorhanden ist. Aber wir habe erreicht, daß wir unseren Kindern eine gediegene Erziehung und Ausbildung zuteilwerden lassen konnten. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin mit den Aufgaben gewachsen, das heißt, ich habe meine Ziele immer verfolgt und war sozusagen ein „Revolutionär". Ich habe mich auf meinem Weg nie beirren lassen, obwohl es nicht immer angenehm war. **Ihre Vorbilder?** Im klassischen Sinn hat es keine Vorbilder gegeben. Es hat aber eine Reihe von Vorgesetzten gegeben, die mich sehr beeindruckt haben, mit deren Zielen ich mich identifizieren konnte. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als Zeitgenosse, der „Handschlagqualitäten" besitzt. Engere Freunde bezeichnen mich als Kumpel, welcher manchmal zu stark zukunftsorientierte Ideen hat. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als konsequent, ehrlich, fordernd. Vielleicht auch manchmal zu gestreßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man Kann heute nur im Team erfolgreich sein. Jeder im Team hat seine Fähigkeiten und sein Potential einzubringen und auch dafür Entfaltungsmöglichkeit bekommen. Somit gelingt auch die Motivation. Eine hohe Identifikation der Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe und mit dem Unternehmen ist wesentlich. Wenn jeder seine Leistung erbringt, die auch Anerkennung findet, wird er sich wohlfühlen. **Wodurch unterscheidet sich Ihr Unternehmen von den Mitbewerbern?** Einerseits durch eine qualitativ hochstehende Produktpalette, welche auch ihren Preis hat, aber auch durch ein erstklassiges Service wie z.B. im Schadensfall (laut Umfrage liegen wir im Spitzenfeld). **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung war für mich beispielsweise, daß man mich zur Donau-Versicherung geholt hat. Oder wenn ich durch Vorgesetzte immer wieder die Bestätigung bekomme, daß wir am richtigen Weg sind. Auch Anerkennung im privaten Kreis bedeutet mir viel, die ich durch den Rückhalt meiner Familie erhalte. **Ihre Ziele?** Zur Zeit ist in der Versicherungsbranche aber auch in unserem Konzern ein großer Umbruch im Gange. Wesentliches Ziel ist für mich, daß ich diese Veränderungen mitgestalten kann und auch Rücksicht auf die betroffenen Mitarbeiter genommen wird.

✱ Nagelstutz Hermann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Maschinenbau und Betriebstechnik. Funktion: Gschf. Tätig bei: Industriemontagen und Finanzdienstleistungen GmbH., 1010 Wien, Rotenturmstr. 25/3/11. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1961, Köflach. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Patrick (1987) und Daniel (1988). Eltern: Hermann und Gertrude. Hobbies: Musik (Trompete spielen), Sport (Tauchen, Fußball, Tennis).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Zu Hause bekam ich eine gute Mischung aus autoritärer und liberaler Erziehung und nach vier Jahren Gymnasium ging ich an die HTL für Maschinenbau und Betriebstechnik, die ich erfolgreich abschloß. Nach dem abgeleisteten Präsenzdienst wurde ich mit der frustrierenden Situation konfrontiert, keine passende Beschäftigung finden zu können. Damals, 1982, schätzte man Schulabgänger wenig. Ich empfinde solche Situationen als ungerecht. Heute kriegen z.B. Menschen ab 40 nur mehr sehr schwer einen Job. Gerade diese Menschen haben Know-How, einmalige Erfahrungen, die sie weitergeben können und von welchen man profitieren kann. Jede Generation ist anders, in jeder Zeit lebt man anders, aber man sollte die Werte der vergangenen Zeiten weitergeben können. Nach einer langen Suche ist es mir gelungen, die Stelle eines Werkstoffprüfers bei der Schweißtechnischen Zentralanstalt zu finden. Die Tätigkeit hat mir gut gefallen und ich begann, in diesem Bereich mich weiterzubilden. Im Laufe der Zeit absolvierte ich diverse Kurse unter anderem „European Welding Engeneer", was ich als eine Vorbereitung für die Tätigkeit im europäischen Rahmen empfand. Außerdem bildete ich mich im Bereich des Qualtiätsmanagements aus, weil für mich die Vielfältigkeit der persönlichen Entwicklung sehr wichtig ist. Mein Anliegen war und ist, nicht nur in Österreich, sondern auch international tätig zu sein. Nach meiner ersten beruflichen Station arbeitete ich weiter als Bauleiter und Welding Engeneer bei diversen Firmen, unter anderem bei ROW, wo ich an dem Projekt „HDPE-Anlagen" mitarbeitete, bei der Firma „Integral", wo ich mich mit der petrochemischen Industrie auseinandersetzte. Durch ein Inserat bekam ich die Stelle bei der Firma SGP-VA für die Tätigkeit in Holland, wo ich beim Projekt „Hausmüllverbrennungsanlage" mitwirkte, welches vom AVR betrieben wurde. 1993-95 verbrachte ich in Indonesi-

en, wo ich für diverse Bauteile und die Montage eines Kohle-Gas-Kraftwerkes zuständig war. Von 1996-98 war ich in Tschechien tätig und beschäftigte mich mit Rauchgasentschwefelungen. Der nächste Schritt bedeutete meine Selbständigkeit mit einem technischen Büro für Maschinenbau, Betriebstechnik und Finanzdienstleistungen. Mein Streben ist nach wie vor international tätig zu sein. Derzeit arbeite ich für die deutsche Firma Dürr-Systems, in Holland. Es geht um eine Abwasserverbrennungsanlage und ich bin zuständig für die komplette Projektdurchführung. Heute ist mein Ziel, ein ISO-Zertifikat für meine Firma zu bekommen, um noch geordneter international arbeiten zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, eine Idee, die einem wichtig ist, umzusetzen. Wenn man diese Idee verwertet, dann bringt es automatisch auch den finanziellen Erfolg mich sich. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Die Gabe, eine Idee zu finden, die lebensfähig ist, der Wille und der Mut, sie umzusetzen, solides Basiswissen, welches ermöglicht, auf etwas Neues zu kommen und überdurchschnittlicher Einsatz. Eine wichtige Rolle spielen Auslandsaufenthalte, wo man den Horizont erweitern kann und die Möglichkeit bekommt, Vergleiche mit anderen Erfahrungen und diversen Arbeitsmethoden zu machen, und das Feedback für eigene Vorstellungen zu bekommen. Man muß immer nach neuen Informationen suchen, neue Ideen aufgreifen, und sich mit den Medien der Ländern, wo man verweilt, sich auseinandersetzen. Man darf nicht vergessen, die Initiative zu ergreifen. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie ist für mich eine große Unterstützung und ich bin meiner Familie dankbar, daß sie Verständnis für meine Tätigkeit hat, die oft mit großem Aufwand verbunden ist, und eine gewisse Vernachlässigung der Familie bedingt.

✶ Naglreiter Hans

● Steckbrief

Beruf: Bäcker. Funktion: Gschf., Inhaber. Tätig bei: Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH., 7100 Neusiedl/See, Wienerstr. 66. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1950, Agsdorf. Familienstand: Verheiratet mit Emmi. Kinder: Judith (1971) und Hans-Martin (1974). Hobbies: Skifahren, Arbeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Adoptivkind meines Onkels kam ich ins Burgenland, wo ich die Bäckerlehre absolvierte. Hier war ich zuerst vier Jahre in Eisenstadt und in einigen Betrieben im Burgenland tätig, ehe ich 1968 als Geselle nach Neusiedl/See in die Firma Frischmann kam. Nach 18 Jahren übernahm ich den Betrieb mit zwölf Mitarbeitern und konnte innerhalb von zwei Jahren die Mitarbeiterzahl verdoppelt. In den zehn Jahren, die ich nun selbständig bin, haben wir den Betrieb weiter ausgebaut. Inzwischen habe ich 70 Mitarbeiter und bin mit der Auftragslage sehr zufrieden, sodaß ich plane, die Kapazität nochmals zu verdoppeln.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg beginnt mit der Liebe zur Arbeit, dazu gehört viel Einsatz und die Bereitschaft, mehr zu tun als andere. Auch meine Frau ist im Betrieb tätig und wir arbeiten täglich 15 bis 18 Stunden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aber allein schafft man das nicht, dazu gehörn eine tolle Frau und motivierte Mitarbeiter. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung, bei der ich auch das größte Risiko eingegangen bin, war, als ich mich selbständig machte. Obwohl alle dachten, daß ich das nie schaffen würde, habe ich es gemeinsam mit meiner Frau geschafft. Ausschlaggebend für diesen Schritt war der Wille zur Selbständigkeit, die Herausforderung anzunehmen, selbst zu entscheiden und selbst das Risiko zu tragen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** In der Firma bin ich für jeden ein Ansprechpartner, bei dem man sich ausreden kann. Ich werde als Freund gesehen und ich denke, die Mitarbeiter stehen hinter mir. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Branche unterliegt heute einem Strukturwandel und man muß sich Nischen suchen, in denen man Erträge erwirtschaften kann. Wir gehen hier einen neuen Weg, weg von den Supermärkten (in denen das Preisniveau nicht stimmt). Der Betrieb steht auf fünf Beinen. Besonders erfolgreich sind wir im Bereich Gastronomie, im Snackbereich, wo wir die Produktionskosten gut im Griff haben, und im boomenden Markt des Außer-Haus-Verzehrs. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Unsere Arbeitszeiten unterscheiden sich deutlich von anderen Branchen (in Schichten rund um die Uhr). Unsere Produktion beginnt um 19 Uhr abends, um zwei Uhr früh beliefern wir den Grenzschutz und um vier Uhr früh fahren die Autos los, die unsere Kunden von Eisenstadt über den Flughafen Schwechat bis Wien beliefern. Die Gastronomiekunden beliefern wir noch bis spät am Abend mit frischer Ware. Eine ruhige Minute gibt es dabei nicht. Die Organisationsstruktur der Firma ist sehr schlank, das Management liegt bei meiner Frau und mir, zum Teil auch bei meinem Sohn (der aber noch lernt) und einem Mitarbeiter, den wir für das mittlere Management aufbauen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Meine Mutter in Kärnten backte zwar Brot, das hat mich aber nie interessiert. Mein Adoptivonkel war Bäcker, so kam ich in den Beruf. **Welche Rolle spielt die Familie?** Leider kommt die Familie im Geschäftsleben viel zu kurz. Meine Kinder wuchsen neben uns auf, ohne daß wir viel davon mitbekamen. Das hat aber auch Vorteile, sie stehen heute mit beiden Beinen im Leben. Mit meiner Frau stehe ich täglich bis zu 18 Stunden im Geschäft und abends denken wir nur noch ans Schlafen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Früher hatten wir Probleme, Mitarbeiter zu finden, weil die wenigsten Österreicher in der Nacht arbeiten wollten. Heute beschäftigen wir viele Ungarn. Vom Führungsstil her habe ich von freundschaftlich bis autoritär schon alles versucht. Besonders Ausländer brauchen eine etwas strengere Hand und in dieser Branche kann nur der überleben, der die Produktions- und Personalkosten im Griff hat. **Kennen Sie Niederlagen?** Meine größte Niederlage war vor zwei Jahren, als ich beim Umbau einen Unfall hatte und mir den Fuß zertrümmerte. In den drei Monaten, in denen ich im Krankenhaus war und sieben Mal operiert wurde, blieb der gesamte

Copyrighted material

Betrieb und gleichzeitig der Umbau an meiner Frau hängen. Trotzdem ging es weiter und es zeigte sich, daß mein Personal zu 100% hinter mir steht. Geschäftlich hatte ich noch keine Niederlage, die Zuwachsraten waren stets befriedigend. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn es den ganzen Tag rund geht und abend wenn ich in die Filialen abrechnen fahre, die Kassen voll sind, ist das Motivation. Erfolg baut uns alle auf. **Ihre Ziele?** Den raschen Expansionskurs zu verlangsamen, alles zu stabilisieren und wichtige Strukturen in der Firma aufzubauen, sodaß meine Frau und ich entlastet werden. Unseren Sohn binden wir dabei behutsam in den Betrieb ein und geben ihm die Freiheit, die ein junger Mensch braucht. **Ihr Lebensmotto?** Die Firmenphilosophie ist, gute Qualtität zu liefern und für mich persönlich, gesund zu werden und dann zu bleiben. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht in meiner Branche, sondern mein Vater, der Schuster war und sein Leben sehr konsequent gelebt hat. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Das wichtigste ist die Liebe zum Beruf - wenn diese nicht vorhanden ist, soll man den Beruf sofort aufgeben.

✶ Nagy Gerald

● Steckbrief

Beruf: Technischer Kundendienstleiter. Funktion: Kundendienstleiter Tätig bei: Thyssen Aufzüge GmbH., 1230 Wien, Perfektastr. 79. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manuela. Kinder: Nina und Mike. Eltern: Erich und Friederike. Hobbies: Sport, Computer und Familie.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Bei der Firma Kapsch absolvierte ich eine dreieinhalbjährige Elektromechanikerlehre, um mir anschließend ein halbes Jahr Praxis zu erwerben. Nach Ableistung des Präsenzdienstes besuchte ich die Werkmeisterschule für industrielle Elektronik und nach diesen zwei Jahren übernahm ich bei Kapsch die entsprechende Abteilung. Im Oktober 1989 wechselte ich zur Firma Thyssen, wo ich aufgrund der damals noch fehlenden Ausbildungsmöglichkeiten mehr oder weniger als Hilfsarbeiter begann, um mich mit der Materie vertraut zu machen. Acht Jahre betreute ich den Außendienst und seit 1. August 1998 leite ich den technischen Kundendienst.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Leider ist es unmöglich, alles richtig zu machen. Vielmehr muß man versuchen, absehbare Fehler zu vermeiden. Aus Fehlern, wenn sie doch passieren, soll man positive Lehren ziehen. Ich bezeichne mich als Teammensch, dem das Vertrauensverhältnis innerhalb der Arbeitsgemeinschaft sehr am Herzen liegt. Gerade in meiner Position, immerhin leite ich 50 Außendienstmitarbeiter, ist gegenseitiges Vertrauen sehr wichtig. Trotzdem oder gerade deshalb hat für mich sowohl beruflicher als auch privater Erfolg eine nicht zu unterschätzende Bedeutung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Es ist immer die Frage, welche Ziele man sich steckt und welche man davon auch wirklich erreichen kann. Von diesem Standpunkt aus sehe ich mich als erfolgreich. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Dabei spielen viele Faktoren eine Rolle, vor allem aber meine totale Einsatzbereitschaft, die auch Flexibilität miteinschließt. Es kann schon passieren, völlig überraschend zu einem Kunden nach Tirol gerufen zu werden, oder gar ins Ausland. Aber auch meine Bereitschaft zur Fortbildung, die gerade in der Technik unumgänglich ist, ist entscheidend. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meiner Meinung nach erschwert ein Singledasein das Vorantreiben einer Karriere, weil der familiäre Hintergrund eine gesunde Basis für den beruflichen Erfolg liefert. Ein intaktes Privatleben bildet eine Oase der Ruhe und Erholung, um am nächsten Tag elanvoll zur Arbeit zu gehen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Wirkliche Mißerfolge mußte ich Gott sei Dank bis dato nicht verbuchen. Wenn ich jedoch von der Richtigkeit einer Sache überzeugt bin, gebe ich auch bei Schwierigkeiten nicht klein bei, sondern spiele jede erdenkliche Möglichkeit durch, dieses Problem zu meistern. So gesehen kann man von einer gewissen Zähigkeit sprechen, wenn ich dabei auch nicht zu Extremen neige. **Woher erhalten Sie Anerkennung und wie wichtig ist diese?** Anerkennung, die für eine meisterliche Leistung ehrlichen Herzens gezollt wird, motiviert für das nächste Mal zu einem zumindest ebenso gutem Ergebnis. Diese Tatsache, die mir natürlich bewußt ist, lasse ich wirkungsvoll bei meinen Mitarbeitern einfließen, indem ich gezielt Lob als Instrument zur Steigerung von Engagement einsetze. Natürlich empfinde ich meinerseits Anerkennung genauso als positiv, besonders wenn sie von der Firmenleitung selbst kommt.

✶ Narozny Renate

● Steckbrief

Beruf: Reisebürokauffrau. Funktion: Gschf. Tätig bei: SCK - Slowakisches Reisebüro GmbH., 1010 Wien, Parkring 12.
Geboren - Datum, Ort: 17. September 1964, Leutschau (Slowakei). Eltern: Maria und Johan. Schöpferische Akte: Mitautorin bei „Walking in the High Tatras" (Colin Saunders), Ciecerone Press 1994, Großbritannien. Hobbies: Bergwandern, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In der Schule waren meine Interessen sehr vielfältig, und ich wußte nicht genau, was ich studieren sollte. Ich ent-

schloß mich für die Wirtschaft, und während des Studiums begann ich in einem Reisebüro zu arbeiten. Ich machte eine Ausbildung als Reiseleiterin, die ich mit einer Prüfung abschloß und bekam eine Stelle bei dem damals einzigen staatlichen Reisebüro in der CSSR „Cedok". Aufgrund dieser Stelle gab ich mein Studium auf. Ich arbeitete als Reiseleitering für Kreuzfahrten und Skiurlaube im europäischen Raum. 1990 wurde ich Abteilungsleiterin der Niederlassung der Firma Cedok in London. Für diese Tätigkeit absolvierte ich auch eine Ausbildung und legte eine Prüfung ab.

Als ich in die Heimat zurückkehrte, machte ich mich selbständig und eröffnete mit Partnern eine Firma, in der wir ein Reisebüro, eine Skischule und mehrere Sportgeschäfte unterbrachten. Gleichzeitig war ich Vorstandsmitglied einer Hotelkette. Der Generaldirektor dieser Kette avancierte zum Generaldirektor von Satur und bot mir die Stelle als Geschäftsführerin der Niederlassung in Wien an. Daraufhin verkaufte ich meine Anteile an der Firma und ging 1996 nach Österreich. Derzeit mache ich eine Ausbildung, um den Titel MBA zu erwerben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Zufriedenheit mit mir selbst und mit der Umgebung, was auf Gegenseitigkeit beruhen sollte. **Was ist für Sie Zufriedenheit?** Ich bin dann zufrieden, wenn meine Ziele erreicht sind, wenn im Privatbereich Harmonie herrscht, wenn mein Leben abwechslungsreich ist und meine Tätigkeit vom Umfeld akzeptiert wird. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Selbstmotivation, eine positive Lebenseinstellung, die Fähigkeit, selbständig zu arbeiten, Risikobereitschaft, die Gabe, Mißerfolge zu verkraften, überdurchschnittliches Engagement und Konsequenz bei der Umsetzung einer Idee, und kompetent sein. **Ihre Ziele?** Ich möchte beim Management bleiben und bei einer größeren Organisation tätig sein.

Denken Sie nicht daran, sich wieder selbständig zu machen? Doch, irgendwann möchte ich mich sicher wieder selbständig machen, jetzt aber hat bei mir der private Bereich Vorrang. Ich plane, eine Familie zu gründen, denke an Kinder, und das läßt sich mit einer selbständigen Tätigkeit nicht sehr gut vereinbaren. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Familie ist für mich ein Teil der Persönlichkeit. Es gibt nach meiner Ansicht drei Standbeine - Beruf, Familie und Hobbies.

Wie gehen Sie mit Problemen um? Zuerst betreibe ich eine Analyse, suche nach Lösungsmöglichkeiten, und dann ziehe ich die Konsequenzen. Ich versuche immer alles unter Kontrolle zu haben und nach Möglichkeit die Emotionen auszuschalten. **Welche Art von Anerkennung ist für Sie wichtig?** Von den sozialen Strukturen, in welchen ich mich bewege. **Ihre Devise?** Konsequent das Ziel zu verfolgen, bis man es erreicht. **Ihre Vorbilder?** Vaclav Havel, er hat sich nie an eine kranke Gesellschaft angepaßt und hat eine humanistische Einstellung.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Navas Erika

Offenheit, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Freundlichkeit, Direktheit und Teamgeist

● Steckbrief

Beruf: Freischaffende Kostümbildnerin. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1959, Mexico City. Kinder: Paulina (1991).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Ich komme aus einer sehr strukturierten Beamtenfamilie und wußte schon als Kind, daß ich nicht von 8-17 Uhr arbeiten möchte. Es war sozusagen eine Kontrastentscheidung, einen freien Beruf zu erlernen. Ich wuchs in Mexico auf und das prägte mich. Die Verwandten väterlicherseits waren Rechtsanwälte und Lehrer, sie waren alle sehr kreativ und vererbten mir wahrscheinlich meine kreative Ader. Als ich 5 war, übersiedelten wir nach Wien, aus reichen in arme Verhältnisse. Ich ging zuerst in ein Sportgymnasium, mußte es aber wegen ungeeigneter Physiologie frühzeitig verlassen und wechselte an ein Wirtschaftsgymnasium. Meine erste Begegnung mit der war ein Nachthemd, für welches ich eine „5" bekam. Das war für mich ein Anreiz, ich dachte mir, daß muß ich doch schaffen können. Seit meinem 12. Lebensjahr nähte ich mir meine Kleider selber, weil wir uns keine leisten konnten. Gegen den Willen meiner Eltern (ich was das schwarze Schaf der Familie) entschloß ich mich für die HTL für Bekleidungsgewerbe in der Herbststraße, wo ich die Abteilung Mode im Jahre 1980 mit Matura abschloß. Diese Ausbildung war für mich insofern wichtig, weil wir dort auch kaufmännische Kenntnisse erwarben. Ich betrachte das als einen Hauptteil meines Erfolges. Nach der Matura machte ich die Aufnahmeprüfung an der Hochschule für angewandte Kunst, weil mich die Geschichte der Kleider auf der ganzen Welt und deren Hintergründe interessierte. Leider löste man die Fakultät Bühnenkostüm auf, und ich entschloß mich statt des Studiums mir praktische Erfahrung anzueignen. 1978, noch während der HTL fertigte ich schon Kostüme für zwei kleine Fernsehspiele an und der ORF war bereit, mich zu engagieren. Für mich war aber die Ausbildung das Wichtigste und ich wollte die Schule unbedingt fertig machen. In den 80er Jahren beschäftigte ich mich mit Medizin, im Besonderen mit Psychiatrie (eigentlich wollte ich immer Medizin studieren und las schon als Kind Freud). Ich sammelte nicht nur in Österreich, sondern auch in Schweden, Deutschland und Spanien Erfahrungen in dieser Branche, . In dieser Zeit (1982-85) knüpfte ich viele Kontakte und arbeitete auch viel ohne Lohn, da ich es als Art Studium sah. **Und wie war der Übergang zu bezahlten Tätigkeiten?** Da ich mir eine Frist setzte, hielt ich mich auch daran und es bot sich dann schließlich auch die Gelegenheit. Ich bin anstelle einer Kostümbildnerin beim erfolgreichen Film „Schmutz" von Paulus Manker eingesprungen. Im gleichen Jahr (1985) arbeitete ich beim Film „Das Diarium des Dr. Döblinger", wo Helmut Qualtinger seine letzte Rolle spielte. Diesen Film machte Michael Schottenberg.

Copyrighted material

der dann eine wichtige Rolle in meiner Karriere spielte, weil ich mit ihm viel zusammenarbeitete. Damals ist es mir zum ersten Mal gelungen, mich als Kostümbildnerin zu behaupten. Ich mußte über meinen Schatten springen, aber ich überwand diese Schwelle und nach einer Besprechung wurde ich als Kostümbildnerin engagiert. Das war mein Durchbruch und seit 1985 arbeite ich sowohl für den Film, als auch für das Theater. Die Filme, bei denen ich mitwirkte, sind Festivalfilme, manche sind preisgekrönt, unter anderem „Caracas" (Regie Michael Schottenberg), „Die Rebellion" (Regie M. Haneke), der letzte große österreichische Filmerfolg „Hinterholz 8" (Regie H. Sicheritz), die neue Fernsehserie mit Christine Hörbiger „Die Bezirksrichterin". Durch Kontakte, die ich während meiner Praxis sammelte, lernte ich viele Produzenten kennen und konnte somit leichter die Unternehmen wechseln. Ich habe nie bei einer Produktion mitgearbeitet, von deren künstlerischen Qualität ich nicht überzeugt gewesen wäre. Ich arbeitete auch für das Volktheater („Cyranno" Regie M. Schottenberg, „Mirandolina" Regie M. Schottenberg) und fertigte die Kostüme für „Liliom" im Burgtheater Regie Paulus Manker. **Was bedeutet für Sie Kostüm?** Kostüm ist für mich die Möglichkeit, den Typ und die Persönlichkeit zum Ausdruck zu bringen. Für mich ist es das größte Kompliment wenn jemand sagt: „Hat jemand Kostüme gemacht?". Die Kostüme müssen in das Gesamtkonzept passen und die künstlerische Wirkung des Werkes unterstützen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen eines konkreten Zieles, zum Beispiel eine abgeschlossene Arbeit an einem Theaterstück oder an einem Film. Der Erfolg bedeutet für mich eine Tätigkeit auszuüben, die mir Spaß macht und eine Arbeit, für die ich mich nicht genieren muß. Erfolg ist für mich unbedingt mit einer freien Zeiteinteilung verbunden, eine Tätigkeit im Angestelltenverhältnis ist für mich „zu beamtig" und daher nicht akzeptabel. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Offenheit, Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Freundlichkeit, Direktheit und Teamgeist. Ich lernte auch nein zu sagen und die anfallende Arbeit gut zu organisieren.

✶ Nebel Johannes

● Steckbrief

Beruf: Flugzeugtechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bio - Greißler Johannes Nebel., 1170 Wien, Wurlitzerg. 93. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1954, Aschaffenburg. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Nora (1974), Simon (1979) und Stefan (1982). Schöpferische Akte: Branchenspezifische Artikel. Mitgliedschaften: VNÖ. Hobbies: Gedichte deklamieren, Singen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach erfolgreichem Pflichtschulabschluß besuchte ich die HTL für Flugzeugbau und beendete diese 1968. Zuerst war ich als Techniker tätig und eröffnete 1980 einen gut sortierten Bioladen. Vorausgehend war eine schwere Krankheit, die ich durch gezielte Ernährungsumstellung in den Griff bekam. Diese positive Erfahrung wollte ich an andere Menschen weitergeben. Nach und nach wuchs der Kundenstock und damit auch mein Unternehmen. Viele Kunden halten mir schon seit zehn und mehr Jahren die Treue. Ich leite das älteste Unternehmen in dieser Branche.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin bemüht das Geschäft ansprechend zu gestalten, biete ein breites Sortiment und lege großen Wert auf individuelle Kundenberatung. **Ihre Ziele?** Ich möchte die Kundenfrequenz und den Umsatz steigern. Da meine Tätigkeit mit ca. 60 Stunden pro Woche viel Zeit beansprucht, strebe ich dennoch an, mich auf Sicht da etwas zurücknehmen zu können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe neue, innovative Ideen und diese motivieren mich. Auch aus der Freude an meiner vielseitigen Tätigkeit schöpfe ich ausreichend Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein, sollte man ein klares Ziel vor Augen haben und Flexibilität besitzen - was bedeutet sich auf viele veränderbare Faktoren einstellen zu können. Gut wäre auch eine vernünftige, finanzielle Absicherung. Um Niederlagen zu bewältigen würde ich es als wichtig erachten, diese mit einem adäquaten Berater zu analysieren und eine Strategie zu entwickeln, um das gegebene Problem zu bewältigen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn ich eine Tätigkeit ausübe, die meinem Wesen entspricht und die auch von der mich umgebenen Umwelt geschätzt wird.

✶ Neidhart Peter

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter Neidhart Uhrmachermeister., 1090 Wien, Schsschimmelg. 24. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1959, Radenthein. Familienstand: Verheiratet mit Dorothee. Kinder: Anna (1992) und Lukas (1993). Eltern: Hertha und Hubert. Hobbies: Lesen, Musik, Wandern, Radfahren, mit Kindern spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Cousin war Uhrmacher, vielleicht bewog mich das dazu, diesen Beruf zu erlernen, weil ich einen Bezug dazu hatte. Ich absolvierte die Bundesfachschule für Uhrmacher in Karlstein/Thaya. Als ich Meister wurde, führte ich eine Filiale des Geschäftes meines Cousins, bis ich das Angebot bekam, nach den Bermudas zu gehen, wo ich dann neun Jahre blieb. Ich arbeitete bei einem Juwelier, betreute die Markenuhren. Später leitete ich eine Werkstätte und

befaßte mich hauptsächlich mit der Reparatur von großen antiken Uhren, inklusive Bodenuhren. Ich schwor mir dann, nur für mich selbst zu arbeiten. Als ich 1990 nach Österreich zurückkam, arbeitete ich zuerst als Heimmeister im Auftrag von diversen Antiquitätengeschäften, dann fand ich eine passende Lokalität in der Nähe meiner Wohnung und eröffnete 1992 ein eigenes Geschäft.

● Zum Erfolg

Wie ist der Geschäftsgang? Ich bin bis oben hin hauptsächlich mit Reparaturen ausgelastet. Das sind in erster Linie große Uhren, aber auch antike Armbanduhren. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Eine qualitätvolle Arbeit, Ehrlichkeit und Realitätsbezogenheit. Als ich das Geschäft eröffnete, war es eine ziemliche Marktnische, und auch jetzt gibt es nicht so viele, die das machen können und wollen, weil es eine sehr anstrengende Arbeit ist. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Hauptsächlich durch Mundpropaganda. Durch meine Geschäftslage kommen Patienten vom Sanatorium Hera, Ärzte vom AKH und Leute von der Volksoper zu mir, die mich dann weiterempfehlen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ein Beruf, der gleichzeitig ein Hobby ist und die Zufriedenheit mit der gemachten Arbeit. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Eine sehr wichtige. Die Familie gibt mir das Gefühl der Geborgenheit und der Harmonie. Da unsere Wohnung sehr nahe beim Geschäft ist, gehe ich jeden Tag nach Hause essen, und so kann ich mehr Zeit mit der Familie verbringen. Einen Tag in der Woche widme ich ausschließlich meiner Frau und den Kindern. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Bei mir sind das meistens fehlkalkulierte Kostenvoranschläge, bei denen ich sozusagen draufzahlen muß oder Betrug. Ich betrachte das als Erfahrung, registriere das, und dann stecke ich es weg, in der Hoffnung, daß es mir nächstes Mal nicht passiert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie und aus den Erfolgserlebnissen. **Wie erfahren Sie die Anerkennung von außen?** Durch die Kunden, die mit meiner Arbeit zufrieden sind und das auch aussprechen.

✱ Nenning Günther DDr.

● Steckbrief

Beruf: Freier Journalist, Buchautor, Filmemacher und Schauspieler. Funktion: Freiberufler. Tätig bei: Schriften zur Zeit., 1070 Wien, Museumsstr. 5. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1921, Wien. Familienstand: Edith, geb. Kainer. Kinder: Georg und Leopold. Schöpferische Akte: „Auf den Klippen des Chaos" (1995), „Mehr Opium, Herr" (1996), „Gott ist verrückt" (1997).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Geldmangel. Während des Studiums ist mir das Geld ausgegangen und durch eine Kette von Zufällen, bin ich zum Journalismus gekommen. **Sie waren immer politisch engagiert?** Ich komme aus einer sozialistischen Familie und Politik hat mich immer interessiert, sie liegt mir einfach im Blut. Ich wollte nie eine politische Karriere machen, alles was geschah, war der Lauf des Lebensstromes. Studium der Sprach- und Religionswissenschaften in Graz, 1949 Promotion zum Dr. phil., 1959 zum Dr. rer. pol. Während des Studiums Beginn der journalistischen Laufbahn. Bis 1958 stellvertretender Chefredakteur der sozialistischen Tageszeitung „Neue Zeit" in Graz. Mitherausgeber der Kulturzeitschrift „Forum" und 1965-86 Chefredakteur. Ab 1960 TV-Moderator beim ORF: „Im Kreuzfeuer der Presse", „Club 2" und beim ARD: „III nach 9". Regelmäßige Tätigkeit für „Die Presse", „Neue Kronen Zeitung", „Die Zeit", „Spiegel" und „Weltwoche" (Zürich).

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin glücklich im Leben und, ob es Erfolg ist oder nicht, ist mir ziemlich egal. **Was ist für Sie Erfolg?** Etwas höchst Verdächtiges, was von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg?** Ungerechtigkeit, Ehrgeiz, Neid, Agressivität und fehlgeleitete Sehnsucht. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Etwas sehr Nützliches. Ich neige nämlich zur Arroganz, weil ich soviel Glück im Leben habe und jeder, der mir eine Niederlage bereitet, tut mir etwas Gutes. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** In unverdientem Maße zu gut. Sie halten alle viel von mir, das kann nur ein Irrtum sein. **Wie erfahren Sie Anerkennung von Ihrer Umgebung?** Wenn man mich 1 Mal am Tag anruft, oder auf der Straße erkennt, und sagt, wie gut ich bin. Das reicht dann für einen Weile. Ich brauche die Anerkennung im Übermaß, sei es auch in kleinen Dosen. Es ist sogar notwendig, sie in kleinen Dosen zu bekommen, um den großen Wahn der Überheblichkeit und Arroganz zu vermeiden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Gott, das ist eine sichere Kraftquelle. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die biologische Familie ist mir zuwenig, ich brauche auch die geistige, existentielle Familie. Die Leute, die mit mir Freude haben, und mit denen ich Freude habe. **Ihre Vorbilder?** Menschliche Vorbilder sind sehr wackelig. Was **mache ich mit einem Vorbild, das plötzlich zum Schurken wird?**
Ihr Lebensmotto? Nach Grillparzer: „Das Leben ist ja doch des Lebens höchstes Ziel!"

✱ Netzle Birgit

● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Asam-Schlössl und Bamberger-Haus., 80804 München, Brunnerstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1953, München. Eltern: Klaus und Antonia. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Bayerischen Hotel- und Gaststättenverbandes. Hobbies: Hund Franzi, Skifahren, Golf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Schon als junges Mädchen hatte ich genaue Ziele und war sehr ehrgeizig. Ich wollte Tierärztin oder Wirtin werden und nachdem ich in einer Gastronomenfamilie aufwuchs war eigentlich klar, für welches Berufsziel ich mich entschied. Unterstützt von meinem Mann, den ich schon früh kennenlernte, ging ich auf die Hotelfachschule und machte eine kaufmännische Ausbildung. Als ich 21 Jahre alt war, übernahmen mein Mann und ich ein Gasthaus mit Pension in Grassau am Chiemsee. Dort lernte ich von einer Wirtshausköchin die bayrische Küche mit ihren traditionellen Gerichten. Als Bayerns „jüngste Wirtin" hatte ich viel Spaß an meinem Traumberuf gefunden. Durch eine schwere Krankheit meines Mannes waren wir nach zweieinhalb Jahren gezwungen alles aufzugeben. Zurück in München, fing ich im elterlichen Betrieb, im Künstlerlokal „Alter Simpl", an. Hier traf sich die Prominenz aus Politik, Film und Funk und ich lernte viele interessanten Menschen kennen. Nach meiner Scheidung und sieben Jahre „Alter Simpl" strebte ich nach meiner eigenen Existenz. 1983 eröffnete ich im Zentrum mein eigenes Wirtshaus, den Mariannenhof. Nach kürzester Zeit lief das Geschäft sehr gut und ich hatte mit meinem Konzept über zehn Jahre einen Riesenerfolg. Natürlich konnte ich hier schon viel aus meinen Erfahrungen schöpfen und umsetzen. Auch der Name Netzle war am Anfang für die Werbung ein Vorteil, doch der beste Name nützt einem nichts, wenn die Qualität und Erwartungshaltung der Gäste nicht erfüllt werden. 1992 bewarb ich mich bei der Augustiner Brauerei für ein größeres Objekt mit Biergarten. In der Warteschleife der Brauerei nutzte ich die Zeit und besuchte eine Reihe von Seminaren, um den Bayrischen Wirtebrief zu machen. Durch Zufall erwarb dann die Augustiner Brauerei zu diesem Zeitpunkt das Asam-Schlössl in Thalkirchen. Nach 35 Jahren Privatbesitz wurde nun der ehemalige Künstlersitz von Cosmas Damian Asam durch Direktor Schmid von der Augustiner Brauerei umgebaut. Endlich hatte ich mein Schmuckkästchen, in dem ich mich gastronomisch voll ausleben konnte. Durch die Betriebsgröße stieg allerdings auch das Geschäftsrisiko. Personal- und Betriebskosten zwingen zur knallharten Kalkulation, Wetter und Biergartengeschäft forderten Flexibilität und Organisationstalent. Aber neue Aufgaben haben mich schon immer gereizt. 1997 wurde ich mit dem Herforder Preis als „Wirtin des Jahres" ausgezeichnet und meine Familie war sehr stolz auf mich. Da mein Beruf für mich immer Priorität hatte, hatte ich auf eigene Familiengründung verzichtet, was ich jedoch nie bereut habe. Nach vier Jahren erfolgreicher Arbeit in Thalkirchen bot mir die Augustiner Brauerei das Bamberger Haus in München-Schwabing an. Diese alte Bürgerpalais brauchte dringend eine neue Handschrift - Volkstümlichkeit und Bürgernähe, Kaffeehauscharakter und Wirtshaus waren hier gefragt. Mich reizte diese schwierige Aufgabe sehr. Auch hier konnte ich mich mit meinem Konzept voll einsetzen. Im Frühjahr 1997 übernahm ich dann nach kurzer Renovierung das Bamberger Haus und seither betreibe ich beide Gastwirtschaften mit viel Energie und Freude. Inzwischen habe ich ca. 70 Mitarbeiter in beiden Betrieben und mein Bestreben ist inzwischen, mich nicht mehr von neuen Aufgaben locken zu lassen, sondern meine Ideen in beiden Betrieben weiterhin voll einzusetzen.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Ich denke, man muß Spaß an der Arbeit und an der Aufgabe haben, um es wirklich gut und erfolgreich zu machen. Sehr wichtig für diese Branche ist, daß man auf Menschen zugehen kann, keine Hemmschwellen hat und einen natürlichen Umgang mit den Menschen pflegen kann. Ich setze auf Teamgeist, erfolgreiches Arbeiten funktioniert nur mit guten Mitarbeitern. Ich beziehe meine Mitarbeiter ins Geschehen ein und greife auch ihre Vorschläge auf. Man muß lernen, Aufgaben zu verteilen, zu delegieren und bei Mitarbeitern Schwächen und Stärken erkennen. Im Laufe der Jahre habe ich gemerkt, daß ein Betrieb nur so gut wie seine Mitarbeiter ist, Erfolg gemeinsam erarbeitet und auch geteilt werden muß. Erfolg kann sich schnell einstellen, doch das schwierigste ist die geschäftliche Kontinuität. Oftmals verliert man dann den Überblick oder denkt, daß nun alles von allein läuft, und genau das tut es eben nicht. Man darf die Führung nie locker lassen, muß - wenn möglich - immer präsent sein, neue Ideen und Abwechslung einbringen und vor allem alles kontrollieren. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Meine Ideen kann ich in beiden Häusern voll einsetzen, deshalb konzentriere ich mich nur auf diese Aufgaben. Eine einzige kleine Ausnahme gibt es allerdings doch, sollte auf dem Oktoberfest ein gastronomischer Betrieb frei werden, so würde mich das schon reizen. Da aber alles in festen Händen ist, sind die Chancen sehr gering. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Ich schöpfe viel Kraft aus den Erlebnissen mit unseren Gästen. Die Zufriedenheit der Gäste gibt mir die Energie und Zuversicht, die ich für andere Tage brauche. Außerdem schöpfe ich viel Kraft aus meinem Privatleben mit Freunden und meiner Familie. Ich besuche so oft es geht meinen Vater und seine Frau, die beide seit über zehn Jahren auf der Insel Menorca leben. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Ich glaube mein Vater ist sehr stolz auf mich. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Nur Mut zur Selbständigkeit, aber nicht um jeden Preis. Manch ein erfolgreicher Angestellter verdient mehr, als ein Unternehmer und trägt vor allem kein Risiko, hat Feierabend und Urlaub, und genau das ist in der Aufbauphase nicht möglich. Vom Kaufmännischen bis hin zum Praktischen muß man alles vorleben und vormachen können. Ich muß die Vorgaben machen und dazu gehört das nötige Know-how. Risikobereitschaft und Mut gehören ebenso dazu, wie die richtigen Ideen und Führungsstil. Gastronomie kennt keine 39 Stundenwoche und keinen Feierabend, und deshalb verlangt es von Partnern und Lebensgefährten viel Verständnis und Toleranz. Vor allem aber niemals Umsatz mit Gewinn verwechseln und ein gutes Startkapital für die erste „Durststrecke" wäre ideal. **Leben Sie nach einem Motto?** Ja, leben und genießen! Ich lebe gern, liebe Menschen und genieße alles.

✱ Neubacher Franz P. Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Umweltschützer Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: UV&P Umweltmanagement-Verfahrenstechnik Neubacher und Partner GmbH., 1020

Copyrighted material

Wien, Praterstr. 40/20. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1956, Vöcklabruck. Schöpferische Akte: Über 50 Studien, Fachartikel und Fachvorträge auf den Gebieten Umweltmanagement, Umweltschutz und Verfahrenstechnik. Hobbies: Naturerlebnisse, Philosophie und Gesellschaftspolitik.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Volks- und Hauptschule, 1975 Matura an der HTBLA in Vöcklabruck mit Auszeichnung (Fachrichtung: Maschinenbau); Studium der Verfahrenstechnik an der Technischen Universität Graz 1991, Abschluß mit Auszeichnung; während des Studiums Praxis in der Verfahrensentwicklung für ein neues Zellstoffaufschlußverfahren, Erstellung einer Projektstudie zum Wärmepumpeneinsatz in der Petrochemie, Durchführung eines Hilfsprojektes zum Aufbau einer handwerklichen Ziegelproduktion in Südsudan. Anschließend interdisziplinäres Studium am M.I.T. Massachusetts Institute of Technolgoy, Abschluß 1993 mit Master of Science in „Technology and Policy". Nach dem Studium selbständige Tätigkeit im Bereich Planung von Ölpipelines sowie Inbetriebnahme und Optimierung einer kommunalen Abwasserreinigungsanlage. 1984-89 Aufbau und Leitung der Abteilung Abfallwirtschaft im Umweltfonds bzw. Ökofonds der Republik Österreich. Anschließend Fachingenieur in einem Dienstleistungsunternehmen für Abfallentsorgung. Gemeinsam mit Partnern erfolgte im April 1991 die Gründung der UV&P Umweltmanagement-Verfahrenstechnik Neubacher und Partner GmbH in Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Erkenntnis, daß die Wirtschaft eine entscheidende Rolle bei der Sicherung einer lebenswerten Zukunft auf unserem Planeten hat und das Prinzip der Nachhaltigkeit Voraussetzung für die Erhaltung der Lebensgrundlagen ist. Die Wirtschaft hat sich daher an drei fundamentalen Lebensgrundlagen zu orientieren: saubere Luft, reines Wasser, gesunde Erde. Wir arbeiten dafür. Ergänzend zur fachlichen Kompetenz ist uns der positive Umgang mit Menschen ein wichtiges Anliegen. **Gab es Niederlagen?** Ja, es gibt fallweise Rückschläge, denn kurzfristige Profitorientierung und rücksichtsloser Raubbau an natürlichen Ressourcen führt zu Konflikten, in denen wir entschlossen auftreten. Aber erkennbare Krisen bergen nicht nur Gefahren, sondern auch fundamentale Chancen. Neue Denkansätze, zukunftsorientiere, effiziente Technologien und verantwortungsvolles Handeln sind in Zukunft mehr den je gefordert und notwendig. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube an Gott und daraus resultiert ein innerer Friede. Auch aus freundschaftlichen Beziehungen und Freundschaften, vor allem innerhalb der Familie. Diese Lebenseinstellung hat sich auch in der Nachdenkphase nach einem dramatischen Autounfall kurz nach Firmengründung bestätigt und vertieft: Leben als Geschenk, persönliche Verantwortung gegenüber Mitmenschen, Arbeit für Umweltschutz als Berufung und Verpflichtung gegenüber und den nachfolgenden Generationen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ein dynamischer Wettbewerb um begrenzt verfügbare Zeit, aber mit wechselseitigen großen Synergien. Für mich ist Familie vergleichbar mit einem geschützten Hafen, die Arbeit als Umweltschützer mit einer stürmischen See. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Als engagierter und positiver Kämpfer mit langfristiger Perspektive und Prinzipien. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Vor allem durch ein gutes Gewissen, aber auch durch Zustimmung von Teamkollegen sowie im Rückblick auf Erfolge. **Wie sehen Sie Ihre Mitbewerber am Markt?** Freunschaftlich und sachlich; fallweise resultieren daraus erhebliche Konflikte, die wir als Herausforderung annehmen müssen. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Großvater, einen bodenständigen Bergbauer und Protestant im Salzkammergut. Martin Luther King jr., mit seinem Engagement und seiner Konsequenz bis zur persönlichen Selbstaufgabe. Abraham Lincoln, ein Mann mit Prinzipien und Führungsqualitäten, die sich in gesellschaftspolitisch aussichtslosen Situationen bewährte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Gemäß dem Beispiel von Robin Hood: Viel Spaß, Zielorientiertheit, soziale Kompetenz und persönliche Akzeptanz. Ich sehe mich als „Libero" in unserem Team, das vergleichbar mit einer erfolgreichen Fußballmannschaft funktioniert. **Wie motivieren Sie sich selbt?** Durch eine positive Lebenseinstellung und in Konflikten und Krisen durch die Bibel - darin finde ich Orientierung und Hoffnung in absoluter Form.

✱ Neuhold Adolf Mag.

● Steckbrief

Beruf: Handelsakademielehrer. Funktion: Verkaufsmitarbeiter Tätig bei: CSS Gebäudereinigung GmbH., 1190 Wien, Hutweideng. 22. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1952, Bad Waltersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Kinder: Birgit. Hobbies: Schutz der Natur (ich bin Jäger), Fliegerei, welche Kraft und Ruhe für den Alltag liefert, Schach.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1970 habe ich am Gymnasium in Hartberg maturiert. Anschließend absolvierte ich das Bundesheer, welches ich mit der ROA-Ausbildung abschloß. Danach begann ich an der Wirtschaftsuniversität in Graz mit dem BWL-Studium (Fachrichtung Treuhand), anschließend studierte ich in Wien bei Prof. Eder Wirtschaftspädagogik. 1975 erfolgte die Sponsion zum Magister, das Praxisjahr absolvierte ich an der Kammer in Oberwart. 1977 bin ich in den Schuldienst eingetreten und habe an der HAK in Oberpullendorf ein Jahr lang unterrichtet. Von 1978-88 unterrichtete ich an der HAK in Oberwart. Während dieser Zeit hielt ich mehrere volkswirtschaftliche Vorträge, wobei ich eine japanische Delegation kennenlernte. Durch diesen Kontakt kam es dazu, daß ich gemeinsam mit Dozent Frank von der TU Wien für Japan an der Planung der EXPO mitgearbeitet habe. Im Zuge meiner Tätigkeit lernte ich Herrn KommR. Fach kennen. Dieser Kontakt wurde auf Grund der Absage der EXPO intensiviert. Somit wurde ich angeworben und trat in das Unternehmen von Herrn KommR. Fach ein, welches zwischenzeitlich reorganisiert wurde.

Copyrighted material

1988 übernahm ich die Wiener Niederlassung und baute diese weiter aus. Am 1. November 1997 wechselte ich zum Unternehmen CSS.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, die Zufriedenheit aller Mitarbeiter, soweit es die Gesetzeslage erlaubt, zu erreichen, wobei natürlich auch die Zufriedenheit der Kunden angestrebt wird. Dies gelingt mit fachlichen Schulungen, aber auch wesentlichen Verhaltensformen wie Ehrlichkeit und Offenheit. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Der größte Rückschlag trat ein, als meine erste Ehefrau verstarb. Der Glaube (christlicher Humanismus) hat mir über diese schwere Zeit hinweggeholfen. Mein Motto war in diesem Zeitraum ein Ausspruch von Luther: „Wenn ich wüßte, daß ich morgen stürbe, dann würde ich noch heute einen Baum pflanzen". **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und dem Freundeskreis, aber auch aus der Ausübung meiner Hobbies.

Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf? Diese Bereiche sind geistig nicht zu trennen, vom Zeitaufwand sehr wohl. Für meine Tochter bin ich jederzeit erreichbar und stehe ihr mit meinem Rat, wenn er erwünscht ist, zur Verfügung. Wenn man Prioritäten setzt, lassen sich Beruf und Privatleben unter einen Hut bringen. **Gab es Vorbilder?** Ja, Prof. Lechner an der WU, welcher mich durch seine humanistische Denkweise sehr geprägt hat. Nach Beendigung meiner Studien hatte ich, ebenso wie meine Studienkollegen, noch intensiven Kontakt zu ihm, und er stand uns mit seinem Fachwissen immer zu Seite. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation hat einen sehr hohen Stellenwert in unserem Unternehmen. Motivation erfolgt primär durch Vermittlung von Grundinformationen, das heißt Erklärung über die geplante Tätigkeit. Jeder Mitarbeiter handelt in seinem Aufgabenbereich eigenverantwortlich (so weit wie möglich). Wir haben zur Zeit 450 Mitarbeiter und auf Grund des positiven Betriebsklimas ist die Fluktuation fast auf dem Nullpunkt gelandet. Darüber hinaus fühle ich mich als Vorbild für die Mitarbeiter. Bedeutender Faktor ist, daß jeder Mitarbeiter mit Freude und Identifikation seine Tätigkeit ausübt. Ich vertrete die Ansicht, daß man als Führungspersönlichkeit auch ein großes Maß an Problemlösungskompetenz haben muß. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß man mich als kritischen, menschlich sozialen und kommunikativen Partner kennt. **Wie werden Sie von Ihrem Freundeskreis gesehen?** Hilfsbereit, jederzeit ein offenes Ohr, obwohl meine Frau immer behauptet, daß ich zu hilfsbereit bin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe es mit meinen Mitarbeitern geschafft, daß wir eine sehr hohe Kundenzufriedenheit erreicht haben. Dies ist auch auf die sehr motivierten Mitarbeiter zurückzuführen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung bekomme ich dadurch, daß mir Mitarbeiter Dinge anvertrauen, welche über das normale Maß hinausgehen. Dies bedeutet, daß der Mitarbeiter mich akzeptiert, aber auch meine Art der Führung versteht und damit einverstanden ist. Auch durch Feedback der Kunden bekomme ich Anerkennung. **Ihr Erfolgstip?** Wichtig ist Freiheit, das heißt die demokratische Freiheit, jede Veränderung ist eine geistige Vergewaltigung der inneren Strukturen. Täglich an den demokratischen Spielregeln zu arbeiten, sollte eigentlich für jedermann selbstverständlich sein.

✱ Neuhold Uwe

● Steckbrief

Beruf: Multimediaspezialist und Künstler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: INTERMEDIA Imaging & New Media Production., 9020 Klagenfurt, Berthold-Schwarz Str. 124, 1040 Wien, Frankenbergg. 13. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1971, Bregenz. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Christine. Kinder: Jakob (1989). Schöpferische Akte: Science Fiction-Roman „Gruben" (wird demnächst verfilmt), Ausstellungen in Galerien in Kärnten, Wien und Basel. Hobbies: Kino, Reisen, Mineralogie und Kunst, die aber Teil des Berufes ist.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Sehr wesentlich war meine künstlerische Ausbildung im Stiftsgymnasium in Viktring, wo ich 1989 maturierte. Anschließend begann ich bei der IBM-Partnerfirma Genesis als Programmierer. Hier konnte ich Kunst und Technik, also beide Bereiche, die mich interessieren, vereinbaren. Nach zwei Jahren entwickelte ich mich mehr Richtung Softwarebereich und begann nebenbei ein Germanistik- und Informatikstudium. Insgesamt war ich fünf Jahre bei Genesis, wo ich mich mehr und mehr auf die grafische Gestaltung von Benutzeroberflächen im Softwarebereich spezialisierte. Meine Aufgabenstellung sah ich darin, daß sich Software von selbst, ohne lange Einschulungszeit, erklärt. 1994/95 absolvierte ich den ausständigen Präsenzdienst und weitete danach meine künstlerischen Projekte aus, wie beispielsweise anläßlich der Frankfurter Buchmesse 1996 eine Multimedia-Installation für die Wirtschaftskammer. Nebenbei war ich bereits bei INTERMEDIA, vorerst im Agenturbereich, dann im Bereich Kunst und Design tätig. Die Intermedia-Gruppe bestand damals aus dem Werbeagenturbereich und einer Film- und Videoproduktionsfirma. 1996 wurde, nicht zuletzt durch mein Engagement, der Imaging und New Mediabereich ins Leben gerufen, nachdem ich die Konzepte dieses Geschäftsbereiches in die Firma eingebracht hatte. Inzwischen hat die Firma schon fünf Angestellte und seit 1998 haben wir auch in Wien ein Büro. Intermedia Imaging & New Media deckt alle Bereiche wie Softwareoberflächendesign (worauf ich mich persönlich spezialisiere), Internet, Internet-Marketing, CD-Rom und DVD Design und Produktion, etc. ab. Nebenbei bin ich noch Literat und Maler.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Lebensqualität. Ich möchte

mein Leben so gestalten, wie ich es gern haben möchte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Ziele erreicht habe. Mein großes Ziel war es, einen Beruf zu haben, der mir Freude bereitet. Ich möchte meinen Kopf gebrauchen können, Kunst und Technik verbinden, Ausstellungen machen und Bücher schreiben. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Als überraschend erfolgreich. Mein Umfeld sieht Ergebnisse, die diskutiert werden. **Welche Entscheidung war für Sie die erfolgreichste?** Als ich die Matura machte und meine Freundin schwanger wurde, entschied ich mich für das Familienleben. Nebenbei absolvierte ich meine Ausbildung. Diese Entscheidung gab mir mit 18 Jahren bereits ein Ziel und auch Stabilität. Die nächste Entscheidung war die zur Selbständigkeit (1996). **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die EDV- und Multimediabranche ist unberechenbar und verlangt Flexibilität. Dazu definiere ich Ziele im Jahresrhythmus, das ist auch auf das Wachstum der Mitarbeiter bezogen. Sehr wesentlich ist auch, daß man sich nicht allzu sehr auf die Technologie verläßt, denn morgen kann alles anders sein. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Art mit verschiedensten Menschen umzugehen, denn Künstler unter sich sprechen über Geld, Banker hingegen über Kunst. Ich kann schon seit meiner Schulzeit sowohl in mich zurückgezogen arbeiten als auch offensiv mit Menschen umgehen. Ich brauche auch beide Seiten, denn ich bin sowohl Geschäftsmann als auch Künstler und sehe zwischen beiden Bereichen keinen Unterschied mehr. Während der Prozeß des Malens oder Schreibens ein eher langsamer ist, muß man dann bei Ausstellungen oder Publikationen sehr schnell entscheiden. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ich brauche beide, um das zu tun, was ich mache. Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren **Sie diese?** Nach rein menschlich soziologischen Kriterien. Teamfähigkeit ist wichtig und die Chemie muß stimmen. In unserer Branche gibt es Menschen, die sich selbst verwirklichen möchten, und sie kommen somit mit großem Potential an Selbstmotivation in die Firma. Trotzdem motiviere ich sie auch immer wieder verbal und mit kleineren Incentives. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich wollte in Wien Kunst studieren, was aus finanziellen Gründen leider nicht möglich war. Also ging ich meinen Weg im Zickzackkurs. Dabei gab es immer wieder Niederlagen und ich lernte, damit umzugehen. Ich versuche in Niederlagen etwas Positives zu sehen, ziehe mich zurück, male ein Bild oder schreibe etwas. **Woher erhalten Sie Ihre Kraft?** Aus meiner künstlerischen Betätigung. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Irgendwann möchte ich von meiner Kunst leben können. Dies sollte jedoch noch vor der Pension sein und wird nur gelingen, wenn die Firma gut geht. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Vom Elternhaus erhielt ich kaum Anerkennung und gewöhnte mich daran. Ich suche also nicht danach, bekomme aber sehr wohl welche, die ich auch an Mitarbeiter weitergebe. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Zwinge niemanden zu etwas. **Leben Sie nach einem Motto?** Verbinde das Angenehme mit dem Nützlichen! **Haben Sie Vorbilder?** Beispielsweise Franz Kafka oder David Lynch, weil sie neben Familie und Beruf auch im künstlerischen Bereich vieles erreichten und sich dem Erklären ihres Weges verweigerten. Am EDV-Sektor hat jeder Bill Gates zum Vorbild, und auch mir gefällt seine clevere Art, schnelle Entscheidungen zu treffen und durchzuziehen. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation mitgeben?** Obwohl ich während des Präsenzdienstes die Jungmänner auf Karriere und Beruf vorbereitet habe, sollte man nicht auf andere hören, sondern sich selbst finden. Beispielsweise kann man auf einem Papier Talente und Fähigkeiten in einer Spalte und jene Dinge, die Spaß machen, in einer anderen Spalte aufschreiben und Deckungsgleichheiten suchen. Das ist der erste Schritt zu etwas sehr wichtige: sein Leben so zu gestalten, daß es Freude macht.

✱ Neuper Hubert

● Steckbrief

Beruf: Pilot und Skilehrer. Funktion: Gschf. Tätig bei: Österreichische Sporthilfe., 1030 Wien, Rennweg 44. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1960, Bad Aussee. Familienstand: Claudia, geb. Winkler. Kinder: Nina (1984) und Laura (1986). Eltern: Hubert und Brunhilde. Hobbies: Golf, Skifahren und Musikhören.

● Karriere

Was sind für Sie die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? 1978 legte ich meinen Handelsschulabschluß ab, 1979-86 machte ich die Pilotenausbildung und wurde Pilot bei der Tirolean Air Ambulance. 1986 machte ich meine Ausbildung zum staatlich geprüften Skilehrer und eröffnete die Skischule Neuper und Team in Bad Mitterndorf. Von 1988-92 war ich Flugkapitän bei Tirolean Airways und 1993-96 organisierte ich die Skiflug-WM. 1997 organisierte ich den Skiflug-Weltcup und seit 1. Juli 1997 bin ich bei der Sporthilfe beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Gesteckte Ziele erreichen. Das Ziel immer zuerst klar definieren. Immer wieder Begeisterung aufbringen und ausdauernd sein. Ausdauer=Wenn man z.B. zu einem Sponsor 50x hingeht mit leeren Händen rausgeht und beim 51x ein Geschäft abwickelt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, ich sehe mich so, daß ich das was ich erreicht habe, verdient habe. Ich habe jede Minute für meine Projekte gelebt und gearbeitet. Es ist gut wenn man sich nicht so wichtig nimmt, gerade wenn der Erfolg in der Öffentlichkeit mitgelebt wird. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Begeisterung und aus der Überzeugung, daß das was man macht wichtig ist. **Bedeutung der Familie?** Sie hat einen hohen Stellenwert. Sie gibt die Geborgenheit, die man in der heutigen hektischen Welt braucht. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich nicht, im Sport war es als ich 15 Jahre alt war, der Toni Innauer. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß an das glauben, was man sich vornimmt und man muß Begeisterung aufbringen für das, was man macht. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Ein wesentlicher Teil war, daß Leute nicht an mich geglaubt und mich unterschätzt haben. Da habe ich mir gedacht, daß ich es ihnen beweisen muß. Und ich habe es geschafft. Man

Copyrighted material

muß die Tiefschläge aktzeptieren und durchleben, auch wenn es manchmal nicht so leicht ist. Es ist wichtig, daß man mit dem dem was man macht, zufrieden ist.

✱ Nidetzky Peter

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Ltr. Abteilung Teletext. Tätig bei: ORF., 1136 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1940, Wien. Familienstand: Brigitte. Kinder: Alexander und Katharina. Schöpferische Akte: 4 Pferdebücher, Buch über Denksport, Testberichte über Autos und derzeit ist ein Buch über Tauchen auf den Malediven in Planung. Mitgliedschaften: Zuständig für Springreiten und Fahren im Österreichischen Bundesverband für Reiten und Fahren, Präsident des Union-Reitclub-Laxenburg. Hobbies: Pferdesport, Trabrennen, Springreiten, Tauchen, Skifahren, Segelfliegen und früher auch Autorennfahren (Ralleys auf Porsche und Abarth)

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Parallel zum Studium der Germanistik, Anglistik und Italienisch (1958-62), arbeitete ich ab 1960 als freier Mitarbeiter beim ORF. Als Radioreporter machte ich in 10 Jahren rund 6000 Reportagen. 1969 holte mich Gerd Bacher zum Fernsehen und ich baute das Österreichbild mit auf, seit dieser Zeit moderiere ich auch „XY ungelöst", das seit 30 Jahren mit ungebrochenem Erfolg läuft. Als leitender Reporter machte ich auch verschiedene Großreportagen, z.B. über China, damals waren wir das erste westliche Team in China, das auch mit Mao und Chu en Lai sprechen konnte, oder die Mondlandung, sowie verschiedenste Live-Reportagen. 1972 kam ich in die kaufmännische Abteilung, habe 4 Jahre die ORF Werbung gemacht und ging 1976 ein Jahr ins Burgenland, wo ich das Landesstudio „televisionierte". 1977-79 machte ich wieder Reportagen, bis ich die Leitung der TELETEXT-Redaktion übernahm, die vom ORF als erste europäische Rundfunkanstalt installierte. Begonnen haben wir damals zu dritt mit 164 Seiten Teletext. Von 1986-90 war ich Programmkoordinator des ORF-Fernsehen und seit 1990 bin ich wieder bei Teletext als Abteilungsleiter. Heute hat das Team 60 Mitarbeiter, Teletext umfaßt 1250 Seiten und täglich werden von uns 2000 Seiten produziert.
Sonstige Tätigkeiten? Veranstaltungs Management im Pferdesport, Veranstalter von Europameisterschaften 1977 und 1981, sowie verschiedener Großturniere und seit 13 Jahren organisiere ich das „Fest der Pferde" in der Wiener Stadthalle, außerdem bin ich auch Internationaler Turnierrichter.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Sowohl beruflich, als auch private Zufriedenheit. Nur zufriedene Menschen haben auch Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Rahmen meiner Tätigkeit ja, ich bin zufrieden, habe meine Ziele immer erreicht und habe alle meine Funktionen ohne Parteizugehörigkeit bekommen. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen die Publizität. Hoher Bekanntheitsgrad ist aber nicht immer nur angenehm, ein Teil von einem selber gehört immer der Öffentlichkeit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Berufliche Eignung, z.B. meine Stimme für das Radio, Charakter und die Fähigkeit die Nerven zu behalten. Man braucht in dem Beruf einiges an Coolneß und man muß seinen Job beherrschen um keinen Streß aufkommen zu lassen. Dazu kommt auch, daß ich Spaß am Job und keine Berührungsängste habe. Der Umgang und die Behandlung von Menschen ist dabei wichtig. Ich bin sowohl beruflich, als auch privat ein Organisationstalent und bringe Einsatzfreude mit. Sympathie spielt dabei ebenso eine Rolle, wie etwa Glück zur rechten Zeit die richtigen Menschen kennenzulernen, das ist auch steuerbar. Dann ergibt sich eine Kettenreaktion des Erfolges. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ein funktionierendes Familienleben ist sehr wichtig. Gute Freunde, die da sind, wenn man sie braucht und umgekehrt, sind Hilfsfaktoren zum Erfolg. Ich hoffe bei meinen Mitarbeitern aufgrund meiner ziemlich unkomplizierten und elastischen Betrachtungsweise einigermaßen beliebt zu sein. Nur kumpelhaft zu sein ist falsch, aber in gewissen Bereichen, wie z.B. bei Dienstplänen, bin ich sehr offen und flexibel, das lasse ich jeden Einzelnen gerne mitentscheiden. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, verschiedene themenbezogene Vorbilder. Meinen Vater z.B. wegen seiner abgeklärten und gütigen Lebensweise. Ich glaube, die Kindheit und das Elternhaus prägen das Leben sehr. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Dazu habe ich ein eher gestörtes Verhältnis. Ich kenne meinen Wert und halte Orden für entbehrlich. **Kennen Sie Niederlagen?** Jeder hat Niederlagen. Eine bewältigte Niederlage kann positive Erkenntnisse bewirken. Zumindest denselben Fehler nicht zu wiederholen. Das kann alles sein Gutes haben. Ich habe z.B. ein einziges Mal in meinem Leben ein Flugzeug versäumt, weil ich mit einem platten Reifen liegengeblieben bin. Genau dieses Flugzeug ist bei Moskau abgestürzt. Das war eine Wiedergeburt durch ein Versäumnis. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen muß man wegstecken können, „aufgegeben werden nur Briefe". Ich bin in jeder Hinsicht positiv, das hilft. Man muß aber auch selbst aktiv sein und darf nicht dem Zufall überlassen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihre Ziele?** Ich bin spontan und intuitiv, habe nie ein festes Ziel. **Ihr Lebensmotto?** „Let´s go". **Ihr Erfolgsrezept?** Eine Schablone für den Erfolg gibt es nicht. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Bemühen, Toleranz, Disziplin, Verständnis und eine gelebte Partnerschaft.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

Copyrighted material

✱ Niedermaier Renate alias Petra Sela

● Steckbrief

Beruf: Sekretärin. Funktion: Leiterin. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1947, Wien. Kinder: Thomas (1965), Bettina (1966), Olaf (1977) und Erik (1981). Eltern: Herta und Franz. Schöpferische Akte: 1991 „Auf den Spuren der Menschlichkeit" (Hg. zusammen mit Gerhard Pöschl) zugunsten des Behindertenheimes in Wimpassing. 1992 Vortrag von Wienerliedern und eigenen Texten sowie Moderation im Rahmen der Wiener Festwochen im Salettl des Café Dommayer. 1993 Auftritte zusammen mit einem Jazz-Saxophonisten, mit einer Pop-Gruppe, sowie mit einer Chansonette, Kabarett zusammen mit anderen Autoren. 1994 „Umflut" (Gedichtband), Ausstellung von Textmontagen in der Galerie Schloßhof/NÖ, 1996 „Verwoben" Haiku (japanische Kurzgedichte), „der kämmerer und die glutäugige" (experimentelle Prosa), 1997 „Winterreise. damals - heute" zusammen mit Liane Presich-Petuelli: Textreduktionen und Scherenschnittabstraktionen, 1998 Herausgabe von „Flechten am Zaun" Haiku, 1999 „A brada Weg waun´s schneibt" frei nach Wilhelm Müllers Winterreise. Mitgliedschaften: Seit 1993 Mitglied der „Gesellschaft der Lyrikfreunde - Burgenland" (arbeite viel mit den burgenländischen Autorinnen und Autoren zusammen), Gründungsmitglied der Autorengemeinschaft Doppelpunkt, Leitung des Verlages Edition Doppelpunkt, Vorstand des katholischen Schriftstellerverbandes Österreichs, Mitglied der IG Autoren, Mitglied des Österreichischen Autorenverbandes, Mitglied der N.Ö. ARGE-Literatur, Der Kreis, Mitglied des Autorenverbandes der Geistig Schaffenden, Kunstkreis 24. Hobbies: Klavierspielen, Malen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1971-76 lebte ich in Frankfurt/Main, wo auch meine ersten Kindergeschichten und Bilder entstanden sind. Im Laufe der Jahre war ich vor allem als Sekretärin und Sachbearbeiterin, aber auch im sozialen Bereich (Leitung eines Pensionistenheimes) tätig. Seit 1986 bin ich an der Universität Wien als Sekretärin bei Univ.Prof. Leser beschäftigt. Nach Teilnahme verschiedener Schreibseminare, organisiere und leite ich selbst Schreibseminare und interkulturelle Seminare. 1993 Teilnahme an der Schule für Dichtung Wien - Klasse H.C. Artmann - und 1994 Teilnahme an der Schule für Dichtung Wien - Klasse Rolf Schwendter. Ich schreibe Gedichte, Kurzgeschichten, Essays, phantastische Erzählungen, Mundart, Kindergeschichten und arbeite an einem Roman. Weiters schreibe ich Komödien, zeitkritische Theaterstücke, Sketches und für´s Kabarett, Kinder-Musical. Journalistische Tätigkeit: sozialkritische Artikel, Interviews, einige Jahre war ich Chefredakteurin einer literarischen Zeitschrift, Satz einer wissenschaftlichen Zeitung, Satz und Layout einer wissenschaftlichen Buchreihe, Organisation von Veranstaltungen, Mitwirkung beim ersten Wiener Lese- und Stegreiftheater. Seit 1992 beschäftige ich mich intensiv mit Haiku, Senryu und Tanka (japanische Gedichtformen) und veranstalte Lesungen, Seminare und anderes darüber. Mein schriftstellerischer Schwerpunkt ist die Textreduktion. Eine Zeitlang beschäftigte ich mich auch mit der Malerei (Aquarell-Mischtechnik).

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Verlagsleitung der Edition Doppelpunkt, Obfrau der Autorengemeinschaft Doppelpunkt, Leiterin der Wort und Bild Galerie gemeinsam mit Rudolf Svoboda und Schriftstellerin. Zahlreiche Lesungen im burgenländischen Raum. Des öfteren Beiträge im ORF-Burgenland.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein persönlicher Erfolg hat viel mit „sich-etwas-zutrauen" und dem damit verbundenen Probieren zu tun - mit vielseitigem Interesse und für alles offen sein. Zum Schreiben: Meine Gedichte sind oftmals in bewußt knapper Form gehalten und kommen mit ihrer Dichte und Sensibilität dem Haiku sehr nahe. Nicht selten weisen sie von einer Beschreibung des Augenblicks in die unerschöpfliche Weite des Seins. **Ihre Ziele?** Meine beruflichen Ziele sind erschöpft - jedoch meine Ziele als Verlagsleiterin sehe ich im Ausbau und im Steigern des Bekanntheitsgrades desselben und im Finden neuer Autoren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese geben mir die Menschen, mit denen ich mich umgebe. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg liegt für mich in den kleinen Dingen. **Ihr Erfolgsrezept?** Eine fundierte Ausbildung ist wichtig, jedoch nicht überzubewerten. Wesentlicher erscheint mir Offenheit und Interesse an Neuem. Auch Arbeiten zu verrichten, die weniger Spaß machen - damit kann man die Grundlage für den Sprung zum Erfolg schaffen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Auch einmal traurig, enttäuscht und niedergeschlagen sein - doch daraus lernen und den eingeschlagenen Weg gestärkt weitergehen. **Ihr Motto?** Entscheidend für mich ist: „Jeden Tag voll zu leben" - nicht in der Vergangenheit oder Zukunft zu leben, sondern in der Gegenwart.

✱ Niedermayer Felix Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Informatiker und Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Schwarzer Anker., 4020 Linz, Hessenpl. 14. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1951, Pasching. Familienstand: Verheiratet mit Elisa-

beth. Kinder: Stefan. Eltern: Felix und Anna. Mitgliedschaften: Kapellmeister Musikverein Pasching. Hobbies: Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mit 14 Jahren begann ich aus eigenem Interesse zu musizieren. Nach nur einem halben Jahr Lehrzeit am Tenorhorn bei einem Privatlehrer wurde ich aktives Mitglied im Musikverein Pasching. Nach Abschluß der Mittelschule in Linz (ich maturierte unter anderem in Musik) absolvierte ich 1970 meinen Präsenzdienst bei der Militärmusik Oberösterreich (damaliger musikalischer Leiter Prof. Rudolf Zemann). Das eine Jahr bei der Militärmusik beeinflußte mein weiteres Leben wesentlich. Gleichzeitig nach dem Präsenzdienst begann ich 1971 an der Universität Linz mein Informatikstudium und wurde außerordentlicher Student am Brucknerkonservatorium Linz als Posaunenschüler bei Prof. Werner Doss. Die Musik begleitete von da an mein Leben, ich finanzierte mein Studium durch Musizieren bei verschiedenen Musikgruppen (Magistratsmusik Linz, Linzer Buam, oberösterreichisches Landesjugendorchester, Universitätsorchester Linz) und durch meine langjährige Tätigkeit als Musiklehrer. Ab meinem 20. Lebensjahr musizierte ich mit den „Linzer Buam" vorwiegend im österreichischen, deutschen und Schweizer Raum, aber auch in Belgien, Kalifornien und Hawaii. Ich hatte dabei die große Ehre unter anderem mit internationalen Spitzenmusikern zu musizieren. Noch während meines Informatikstudiums, das zeitweise vernachlässigt wurde, bestellte mich der Vereinsvorstand des Musikvereins Pasching aufgrund meiner musikalischen Ausbildung und Erfahrung schon 1980 zum Kapellmeister. Diese Funktion übe ich noch heute aus. Während des Studiums war ich auch mehrere Jahre in der Kommunalpolitik und dabei vorwiegend im Bereich Kultur engagiert. Trotz meiner vielen Aktivitäten schloß ich mein Informatikstudium im Juni 1982 erfolgreich ab und es begann meine berufliche Laufbahn als Organisator in der Firma Quelle, wo ich zehn Jahre tätig war. 1987 lernte ich meine Frau kennen, heiratete 1989. 1992 übernahm meine Frau den elterlichen Betrieb, ein gutbürgerliches Restaurant in Linz. Nach der Geburt unseres Sohnes 1992 stieg ich 1993 in den Betrieb meiner Frau ein. Mein Studium, meine berufliche Tätigkeit in der Firma Quelle, mein musikalisches Engagement aber auch meine Aktivitäten in der Kulturpolitik kommen mir bei meiner jetzigen Tätigkeit als Gastronom sehr zugute.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, daß ich mit dem, was ich mache, zufrieden bin und das Glück habe, auch von anderen Menschen geschätzt zu werden. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich hat der musikalische Kontakt mit internationalen Persönlichkeiten geprägt, und der Umgang mit Menschen als Kapellmeister, Organisator und Kulturpolitiker kommt mir heute zugute. Ich spiele auch immer wieder bei Geburtstagsfeiern für Gäste auf der Posaune. Die Qualität muß stimmen. Es gehört ein gewisses Talent dazu, man muß kontaktfreudig sein, die Arbeit muß Spaß machen, und wichtig ist auch die Geborgenheit in der Familie. Ich wurde als Kind zur Selbständigkeit erzogen. Ich kann mit allen Menschen verschiedenster Herkunft und Stellung richtig umgehen. Für mich spielt Geld nicht die größte Rolle. Zufriedenheit ist viel wichtiger. Ein bißchen Glück ist natürlich auch notwendig. Ich hätte den Sprung in die Gastronomie nicht gemacht, wenn das Gasthaus damals nicht bereits so einen guten Ruf gehabt hätte. Wir haben ein großes Stammpublikum verschiedenster Herkunft und gesellschaftlicher Stellung. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Summarisch gesehen sehe ich mich als erfolgreich, obwohl ich vor allem im musikalischen Bereich mehr erreichen hätte können. **Wie wichtig sind Ihnen Mitarbeiter?** Sehr wichtig. Ich verlange Ehrlichkeit, Teamgeist und Flexibilität. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich hatte in der Kindheit ein sehr geborgenes Zuhause. Das harmonische Familienleben ist mir daher auch noch heute sehr wichtig. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich überschlafe Probleme und lasse mein Unterbewußtsein für mich arbeiten. Ich denke positiv und löse Probleme entweder analytisch oder durch Intuition. Manche Schwierigkeiten lösen sich auch von alleine. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich nicht bewußt.

✱ Niessl Hans

● Steckbrief

Beruf: Hauptschuldirektor, Politiker. Funktion: Bürgermeister. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1951. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Peter (1978). Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Radfahren, Joggen, Lesen, Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1969 absolvierte ich bis 1971 die pädagogische Akademie. Von 1974-80 unterrichtete ich an der Hauptschule in Frauenkirchen Deutsch, Leibesübungen und Geographie. 1980 wurde ich Hauptschuldirektor und bekleidete diese Position bis 1995, als ich als Abgeordneter in den burgenländischen Landtag gewählt wurde. Seither bin ich von meinem Direktorposten freigestellt und widme mich hauptberuflich der Politik. Bürgermeister von Frauenkirchen bin ich nun seit elf Jahren.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man in seiner Sparte - egal in welchem Beruf - überdurchschnittlich ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich war einer der jüngsten Hauptschuldirektoren des Burgenlandes, wurde schnell Hauptschuldirektor an einer großen Schule. Ich glaube im schulischen Bereich gute Arbeit geleistet zu haben, so konnte ich z.B. in meinen Schulen die Schülerzahlen vergrößern. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentlich war die Entscheidung in die Politik zu gehen. In meinem Beruf war ich schon erfolgreich, und als ich in die Politik einstieg, war die Zeit - auch innerhalb der Partei - in Frauen-

kirchen sehr turbulent, und mir wurde von allen Seiten von diesem Schritt abgeraten. Trotzdem habe ich mich dazu entschlossen, weil ich in der Politik etwas ändern wollte, und letztlich konnte ich mich auch durchsetzen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Politiker werden nach Wahlerfolgen bewertet. Von den drei Wahlen, die ich bestritt, waren zwei Persönlichkeitswahlen - dabei konnte ich für die SPÖ jeweils ein Mandat dazugewinnen und lag in der Direktwahl immer noch um mehrere Prozente vor der Partei. Bei der letzten Wahl konnte ich 77% der Stimmen auf mich vereinen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich war immer sehr engagiert, so wurde ich bei den Hearings, die als objektive Grundlage zur Bestellung des Direktors dienen, ganz vorn gereiht. Besonders in meinem Schwerpunkt Sport konnte ich mit den Schülern sehr viele Erfolge verzeichnen, habe mit persönlichem Einsatz viel Neues in der Hauptschule eingeführt, wie z.B. ganztätige Schülerfahrten, Skikurse und eine Fußball-Schülerliga. Das waren Schwerpunkte, die gut angekommen sind und ich habe damit sowohl bei Kollegen als auch bei Schülern und Eltern eine gewisse Beliebtheit erlangt. Um diese neuen Wege zu gehen, braucht man Mut. Um erfolgreich zu sein muß man sich etwas trauen und sich überlegen, was man besser machen kann. Innovation ist ein permanenter Prozeß und man darf nicht stehenbleiben - auch wenn das bequemer ist. **Was waren ihre sportlichen Erfolge?** Mit 20 war ich als Fußballer zwei Jahre in der Regionalliga aktiv, zuerst im Sturm, zuletzt mit über 30 Jahren, in der Abwehr. Meine Trainerausbildung begann ich mit 25 Jahren bei Teamchef Leopold Stasny und beendete sie beim Co-Trainer des Nationteams Schmidt. Ich trainierte einige Teams im Bezirk - Gols, Waiden, Frauenkirchen. Mit Gols wurde ich Meister und wir stiegen in die nächste Spielklasse auf. Diese Tätigkeit hat mir Spaß gemacht, auch wenn die Ausbildung nicht so einfach ist und man dazu viele Kurse absolvieren muß. Da ich das aber als Hobby gesehen habe, war es für mich keine Belastung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ein Schwerpunkt ist Gesundheit und Soziales. Wir haben ein Pflegeheim für 60 Personen errichtet, das auch 40 Arbeitsplätze bietet und für die Region zuständig ist. Wir haben bisher acht Fachärzte und zwei praktische Ärzte angesiedelt und mit dem Roten Kreuz eine Bezirksaußenstelle erbaut. Damit haben wir in diesem Bereich 100 Arbeitsplätze geschaffen und zählen mit rund 1.200 Arbeitsplätzen im Burgenland zu den Einpendlergemeinden. Ein weiterer Bereich ist die Schule. Wir haben fünf verschiedenen Schultypen und verhandeln den Neubau einer Bundeshandelsschule und Bundeshandelsakademie. Darüberhinaus versuchen wir Frauenkirchen auch als Einkaufsstadt zu positionieren, schufen eine attraktive Fußgängerzone, und es gab eine Reihe von Betriebsansiedlungen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ursprünglich war ich im schulischen und sportlichen Bereich - als Fußballtrainer - engagiert und war SPÖ-Mitglied ohne mich dabei zu engagieren. Damals ging es in der Frauenkirchner Politik „drunter und drüber" und ich wurde ersucht, doch in der Politik mitzuarbeiten. Dann ging es sehr schnell - ich engagierte mich mit Freunden und Bekannten in der Gemeindepolitik. Nach einem Jahr war ich im Gemeinderat und zweiter Vizebürgermeister und zwei Jahre später Bürgermeister.

Welche Rolle spielen Mitarbeiter? Engagierte und motivierte Mitarbeiter werden immer wichtiger. Als ich vor elf Jahren sagte, daß wir als Gemeinde ein Dienstleistungsbetrieb sind, zu dem die Bürger als Kunden und nicht als Bittsteller kommen, wurde ich noch vom überwiegenden Teil der Gemeindebediensteten belächelt. Heute ist es fast jedem klar, daß das so zu sein hat. Wir haben in jedem Bereich freundliches, sympathisches und kompetentes Personal und das macht mit einen Teil des Erfolges aus. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Motivation beginnt schon bei der Personalwahl. In einer kleinen Gemeinde kenne ich jeden persönlich und weiß, wie er als Mensch ist, ob er in unser Team paßt, und kenne seine Stärken und Schwächen. Wichtig ist emotionalle Intelligenz und Teamfähigkeit, es kommt nicht nur auf die rein intellekturellen Fähigkeiten an. Wesentliche Voraussetzungen sind, daß ein Mitarbeiter auch die Meinung anderer akzeptiert und das ganze in demokratischer Form mitträgt. **Kennen Sie Niederlagen?** Von großen Niederlagen blieb ich bisher verschont, eine Niederlage ist es aber auch, wenn ich eine gute Idee habe, die ich nicht umsetzen kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wichtig ist, daß die Familie die Tätigkeit akzeptiert. Meine Frau hat immer akzeptiert, daß ich mehrmals in der Woche abends beim Fußballtraining war und akzeptiert auch heute, daß ich als Politiker öfter abends nicht daheim bin. Hätte ich in der Familie deswegen Streit, würde sich das auf die Leistung negativ auswirken. Ich betätige mich auch weiterhin noch sportlich, das ist für den Streßabbau nötig. **Ihre Ziele?** Meine politischen Funktionen habe ich nie angestrebt, sondern wurde durch Freunde dazu aufgefordert. Meine Tätigkeiten als Bürgermeister und Abgeordneter lasten mich so aus, daß ich keine weiteren Ziele anstrebe. Bürgermeister ist für mich die schönste Aufgabe, und die habe ich erreicht. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Man braucht von Zeit zu Zeit positives Feedback der Bürger. Als Politiker ist es ganz natürlich, daß man fallweise kritisiert wird - wer etwas macht, macht auch Fehler. Lob ist dann Motivation, auch weiterhin mit viel Einsatz zu arbeiten.
Ihr Lebensmotto? In jeder Position mit viel Einsatz versuchen, das Beste zu geben.
Haben Sie Vorbilder? Zur Sozialdemokratie kam ich als Sympathisant von Dr. Bruno Kreisky, der mich mit seiner Politik - den sozialen Schwerpunkten - faszinierte. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Die beste Investition, die ein junger Mensch tätigen kann, ist es, Zeit in die Ausbildung zu investieren. Wissen zu erwerben ist wichtig, dann muß man sich um die Zukunft nicht sehr sorgen.

✱ Nikolajev Andrej alias Clown Nico

● Steckbrief

Beruf: Clown. Funktion: Professor an der Akademie für Theaterkunst. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1938, Moskau. Familienstand: Verheiratet mit Valentina. Kinder: Andrej (1966). Eltern: Nikolaj und Vera. Hobbies: Gedichte schreiben, Lieder singen.

Copyrighted material

● Karriere

Wie kamen Sie zum Zirkus? Durch Zufall. Meine Familie hatte mit dem Zirkus überhaupt nichts zu tun. Mein Vater war Diplomat, die Mutter Literaturwissenschafterin. Zu Hause verkehrten Künstler, die später weltberühmt wurden, wie zum Beispiel Swjatoslaw Richter, der bei uns während seines Studiums wohnte, und andere hervorragende Pianisten, wie Merschanov und Sofronitzky. Mein Vater wollte, daß ich eine diplomatische Karriere einschlage, meine Mutter sah mich als Literaten, und ich wollte Schauspieler werden. Die Theaterschule des Maly-Theaters nahm mich nicht auf, weil sie meinten, ich hätte eine sehr schlechte Diktion. Die Mitglieder der Prüfungskommission meinten: „Mit so einer Diktion können Sie nur zum Zirkus". Als ich das Theatergebäude verließ, sah ich eine Annonce für eine Zirkusschule, die Prüfungen für die Clown-Abteilung abhielt. Als ich nach Hause kam, hatten wir gerade Besuch von Freunden, die bekannte Schauspieler waren. Als ich meine Geschichte erzählte, meinten sie, daß es gar nicht so schlecht wäre, zum Zirkus zu gehen. Einer von ihnen sagte, daß Clown ein Universalberuf sei, man muß alles selbst machen - Text, Regie und Musik. So ging ich zur Zirkusschule, wo man mich wieder nicht aufnahm, da setzte meine Mutter alle Hebel in Bewegung - sie kannte genug einflußreiche Menschen, die für mich bei der Direktion intervenierten. So wurde ich zur Unfreude meines Lehrers durch Beziehungen aufgenommen, was er immer betonte. Oft bat er mich, zu gehen, weil er überzeugt war, daß aus mir nie ein Clown werden würde. Nach Abschluß der Schule nahm mich der Moskauer Zirkus auf, und es begann mein Zigeunerleben. Mit dem Zirkus war ich ziemlich überall - Europa, Amerika, Australien, Japan, usw., insgesamt in 39 Ländern. Ich absolvierte das Studium an der Hochschule für Theaterkunst (GITIS), unterrichte selbst seit 20 Jahren. Ich wohne in Moskau, und wenn man mich fragt, warum ich Clown geworden bin, so antworte ich: „Ich wohne 500 Meter vom Kreml entfernt.....".

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Beharrlichkeit. Ich hatte einen Herzfehler und man sagte mir, daß ich in meinem Leben nie schnell gehen werde können. Ich hatte viele Verletzungen, unter anderem am Rückgrad. Ein berühmter Arzt, der mich operierte, prophezeite mir, daß ich nie mehr meine Schuhbänder selbst binden werde können - ich wurde als Schwerinvalide eingestuft. Einige Zeit später schickte ich ihm ein Video von mir, wo ich bereits wieder Salti schlug. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Respekt von Kollegen. Der Erfolg ist ein Schatten - wenn er hinten ist, dann ist die Sonne vorn, wenn er aber nach vorn drängt, dann ist die Sonne schon hinter dir. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn ich mich vor mir selbst geniere. Wenn ich etwas anders machen hätte können. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich ärgere mich maßlos über ein Problem, vor allem wenn ich es nicht lösen kann. Wenn ich ein Ziel vor Augen habe, dann muß ich dieses auch umsetzen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Am einfachsten vom Publikum. Mir ist lieber, wenn die Leute schlecht gelaunt zum Zirkus kommen, dann kann ich die Laune verbessern. Wenn sie schon bei der Einleitung lachen, muß man aufpassen, daß man ihnen die gute Laune nicht verdirbt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau half mir sehr und begleitete mich oft auf Gastspielen. Durch das Zigeunerleben wechselte unser Sohn 86 Mal die Schule, und ihm blieb nichts anderes über, als auch zum Zirkus zu gehen - er ist Jongleur. Der Zirkus ist mein Leben und das ist mit der Familie schwer zu vereinbaren. Meine Unterrichtstätigkeit sehe ich als Beruf. **Ihre Devise?** Glückerwartung ist besser als Glück selbst. Oder, wie es bei einem Orden aus dem 17. Jahrhundert heißt: „Geben sie uns das Übrige, ohne das Nötige können wir überleben".

✱ Nikols Thomas

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Café Restaurant im Palais Ferstel., 1010 Wien, Herreng. 14. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1969, Kittsee. Familienstand: Verheiratet mit Beata. Eltern: Anna und Leopold. Hobbies: Sport. Schallplatten (hauptsächlich Rolling Stones).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Kochlehre absolvierte ich in einem grenznahen Restaurant in Nickelsdorf - ich war sozusagen der „letzte" Koch Österreichs vor der ungarischen Grenze. Von Anfang an lernte ich alle wichtigen Stationen der traditionellen Küche kennen, verbrieb fünf lehrreiche Jahre und probierte anschließend einiges, informatives in der Gastronomie auf dem Sektor österreichischer Küche in diversen Lokalitäten aus. Eine zeitlang schlug ich mich als Alleinkoch in einem namhaften Wiener Restaurant durch, anschließend wurde ich in der Betriebsküche von EUREST tätig. Nach langjähriger Betriebszugehörigkeit wurde die Selbständigkeit für mich interessant und so eröffnete ich 1996 20km südlich von Wien die Kantine eines gut besuchten Tennisplatzes. 1998 kam ich zu dem Entschluß in meinem Leben eine Veränderung durchzuführen und startete den Versuch in Wien ein adäquates Lokal zu finden. Seit September führe ich mit meiner Frau, die sich um die Gäste und das Service bemüht, das Café Restaurant in der Passage des Palais Ferstel.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich lege großen Wert auf gediegene Atmosphäre, Spitzenqualität in Bezug auf Speisen und Getränke, sanftes zurückhaltendes Service und gepflegte Gemütlichkeit.

Durch außergewöhnliche Veranstaltungen im Lokal, versuche ich den Gästen auch anspruchsvolle Kunst und Kultur zu bieten, ein besonderer Erfolg zeichnete sich in meiner angebotenen Europawoche ab. Der Gast kommt zu uns, um sich verwöhnen zu lassen, abschalten zu können und im Speziellen um gutes Essen zu genießen. **Ihre Ziele?** Vielen Gäste, das Gefühl geben zu können bei uns etwas Besonderes zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Um selbständig zu sein, braucht man vor allem viel Ehrgeiz, gepaart mit dem Bewußtsein, zu Beginn, auf jegliche Freizeit verzichten zu müssen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bemühe mich um positives Denken.

✶ Nitsch Johann

● Steckbrief

Beruf: Schlosser. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Brüder Nitsch - Schlosserei., 1150 Wien, Herklotzg. 31. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Sylvia. Hobbies: Eisenbahn, Basteln, Briefmarken.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem normalen Schulabschluß absolvierte ich die Schlosserlehre, legte 1984 die Meisterprüfung ab und übernahm den elterlichen Betrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man sowohl im wirtschaftlichen als auch im privaten Bereich einen sichtbaren Erfolg hat. Wenn ich zum Beispiel an Projekten, die vor langer Zeit von unserer Firma erstellt wurden, vorbeifahre und diese immer noch stehen, das ist für mich Erfolg. Wenn es in der Familie klappt und nach 30-jähriger Ehe alles in Ordnung ist. Wenn das Kind so geraten ist, wie man es sich als Elternteil wünscht. Ich sehe das alles als Erfolg, weil es nicht selbstverständlich ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Es ist ganz einfach, man muß sich engagieren. Ich habe mich auf Hausverwaltungen spezialisiert. Es ist dort der Konkurrenzkampf nicht so intensiv, und wenn ein Hausverwalter merkt, daß er mit uns zusammenarbeiten kann, dann ist das meist für beide eine interessante Geschäftsbeziehung. Wir erzeugten früher Portale, das ist heute sehr schwierig, da die Preise gedrückt werden. Bei uns ist es nun so, daß man einzelne Mitarbeiter haben muß, die ihre Leistungen in verschiedenen Sparten bringen müssen. Denn bei den Hausverwaltungen haben wir nicht nur Haustüren, sondern auch Zylinder, Rauchfangkehrerlaufstege usw., also ein komplettes Programm, da kann ich nicht jemanden hinschicken, der nur Spezialist ist. **Was ist die Stärke Ihres Betriebes?** Wir machen zum normalen Schlosserbetrieb auch Schließanlagen für Zylinderschlösser. Da kommt es auf Gründlichkeit an, und für Gründlichkeit ist unser Unternehmen bekannt.

In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden? Früher, während der Zeit der Brüder Nitsch war das Unternehmen als Portalbauer bekannt. Bei solchen Großprojekten ist man immer von anderen Firmen abhängig, und man bekommt über zwei oder drei Monate kein Geld. Ich dachte mir dann, Hausverwaltungen wären ideal, da gibt es zwar kleinere Arbeiten, aber es ist leichter überschaubar, und ich bekomme auch mein Geld. Dieses kaufmännische Denken habe ich bei meinem Vater gelernt.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin schon zu dem Wissen erzogen worden, daß das Geschäft das wichtigste ist. Daß man eben nicht krank werden darf. Ob das alles der Gesundheit förderlich ist, ist eine andere Frage. Für mich ist das Geschäft das wichtigste. Wenn für das Wochenende familiär etwas geplant ist, ich aber Rechnungen und Offerte zu schreiben habe, dann wird eben zum Wochenende nichts unternommen und gearbeitet. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja. Als mir mein Vater den Betrieb übergab, war er trotzdem immer noch im Betrieb. Mein Vater ging mit mir zum Notar und sagte, daß der Betrieb mir gehöre und ich auch die Entscheidungen treffe. Aber wenn es ein heikles Thema gab, war der Vater zuständig. Auch zu Baubesprechnungen schickte ich anfangs immer meinen Vater, er traf dann mit Sicherheit die richtigen Entscheidungen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich deshalb als erfolgreich, weil ich den Betrieb führe und am Leben erhalte. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Erst war meine Mutter noch im Geschäft, bis sie von meiner Frau abgelöst wurde. Ich habe das Glück, ein Frau zu haben, die kaufmännisch vorgebildet ist und sich 100-prozentig für die Firma einsetzt. Das Familienleben leidet zwar etwas darunter, aber es ist halt auch so, daß andere Personen nach Dienstschluß nach Hause gehen und nicht mehr miteinander reden - wir reden immer miteinander. Wir sehen uns 24 Stunden am Tag, und das kann man nur machen, wenn man den richtigen Partner hat.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Ich will nicht sagen, daß wir ein Familienbetrieb sind, aber ich habe bis jetzt immer versucht, im Umgang mit Mitarbeitern menschlich zu sein und mit unseren Leuten auch privat auszukommen. Ich versuche Langzeitmitarbeiter zu haben, denn es kommt darauf an, die Kunden und deren Probleme zu kennen.

Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung? Anerkennung, wenn sie kommt, ist fast mehr wert als Geld. Anerkennung bringt in weiterer Folge Mundpropaganda mit sich, und ich brauche somit keine Annoncen in Zeitungen zu geben.

Ihre Ziele? Ich hoffe, daß es so weitergeht wie bisher. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß auf vieles verzichten können. Ich sehe es bei meinen ehemaligen Kollegen von der Meisterprüfung - davon sind nur mehr zwei selbständig. Alle anderen eröffneten schnell einen Betrieb, organisierten alles und glaubten dann, nur mit Krawatte, Hemd und Anzug im Unternehmen stehen zu können - dem ist natürlich nicht so. Mein Vorteil war sicher der, bei den Eltern bereits zu sehen, wie man in einem eigenen Betrieb arbeitet und welche Auswirkungen es auf die beteiligten Personen hat.

✶ Nitsche Christian Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Phoenix Personalberatung GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstr. 103/2/2. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1963, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Andreas und Viktoria. Eltern: Peter und Erika. Mitgliedschaften: Mitglied der USA-CH-D Handelskammer, WDF-Managerclub Public-Relations Verband, österreichischer Journalistenclub, Mitbegründer der Austro-Kanadischen Business—Gesellschaft und Mitglied des Ambassador Clubs. Hobbies: Sport, Tennis, Skilaufen, Oldtimer-Autos, Motorradfahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura schloß ich den Präsenzdienst sowie das Studium der Publizistik und Kommunikationswissenschaften ab. Von 1983 bis 1985 übte ich diverse journalistische Tätigkeiten aus. Danach war ich von 1985 bis 1987 an der Salzburger Handelskammer in der Presseabteilung tätig. Daneben war ich freier Journalist für Fachzeitungen und Fachzeitschriften. Von 1987 bis heute bin ich bei Dr. Neumann Management Beratung GmbH für die Konzeptionierung des Projekts „Personalentwicklung und innerbetriebliche Kommunikation", Market Research und Planung der Markteinführung verantwortlich. 1989 war ich Geschäftsbereichsleiter Niederösterreich bei Executive Consultant und war verantwortlich für Umsatz, Koordination des Geschäfts in der Region, Projektverteilung, strategische Planung sowie Marketingmaßnahmen, Akquisition und Key Account Betreuung. 1990 eröffnete das Büro in St. Pölten, und 1991 übernahm ich die Geschäftsführung der Take it-Betriebsberatung GmbH, einem Tochterunternehmen der Neumann Holding AG. Im Oktober 1995 gründete ich die Phoenix Personalberatung GmbH und seit Juni 1998 bin ich Präsident von AIMS - Associates for Internation Management Search.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Es ist Erfolg, wenn jemand in beruflichem, privatem oder karitativem Bereich etwas Besonderes leistet oder erreicht hat. Das kann ein Maler sein, ein Arzt, aber auch eine Hausfrau oder Mutter. Kurzum, wenn jemand außergewöhnliche Leistungen erbringt. **Was ist das Rezept Ihres Erfolges?** Man muß sich Ziele stecken und Visionen haben. Je höher Ziele gesteckt werden, desto mehr muß man sich anstrengen. In meiner Funktion als Personalberater sehe ich, daß viele folgendes Problem haben: Sie sind sehr intelligent, können aber ihr Wissen nicht umsetzen. Es geht nicht darum, Dinge richtig zu tun, sondern diese überhaupt zu machen. Kleine Details im Tagesgeschehen sind mir eigentlich egal, denn man kann sich nicht in Kleinigkeiten vertiefen. Es ist wichtig, sich immer wieder aus dem Tagesgeschäft herauszunehmen und zu fragen, wo Visionen oder Ideen sind. Man muß sich seine Zeit einteilen oder einfach nehmen. Eine sehr wichtig Entscheidung meinerseits war es, daß ich mich selbständig machte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich sehr wohl als erfolgreich, aus vielerlei Gründen. Nicht nur aufgrund des meßbaren geschäftlichen oder internationalen Erfolges, sondern weil ich sagen kann, daß ich etwas erreicht habe und somit in jeder Hinsicht erfolgreich bin. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau hat sehr viel Verständnis, und meine Familie gibt mir den harmonischen Ausgleich. Menschen mit Familie sind ausgeglichener, belastbarer und erfolgreicher. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich habe gemeinsam mit meinem Partner die Firma aufgebaut, und es ist gut, daß wir auch privaten Kontakt haben und somit Probleme und Ideen gemeinsam besprechen können. Genauso sehe ich das auch bei Mitarbeitern. Ich mag auf keinen Fall Ja-Sager, sondern schätze Mitarbeiter, die mich herausfordern und auch Kritik üben. Also Mitarbeiter, die selbständig unternehmerisch denken und in der Lage sind, partnerschaftlich für die Interessen der Firma einzutreten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Genauso wie ich meine Ziele und Visionen verwirklichen möchte, möchten es auch meine Mitarbeiter. Damit können sie eigenständig an der Umsetzung arbeiten. Man muß ihnen einen möglichst großen Entscheidungsrahmen und Selbständigkeit zubilligen, jedoch auch Hilfestellung leisten. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Alle Menschen, die erfolgreich sind, sind auch etwas eitel. Daher ist es für erfolgreiche Menschen wichtig, Anerkennung zu erhalten. Es sind aber jene Menschen meist in einer Position, in der man selten Anerkennung erhält. Also muß man sich dahingehend neue Kanäle schaffen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Alle meine privaten Interessen und mein Freiraum geben mir diese Kraft. **Welche Ziele verfolgen Sie in Zukunft?** Ich hoffe, daß es mir künftig nicht schlechter geht als heute und ich zufrieden sein kann. Dabei möchte ich mich an neuen Zielen orientieren, auch in jenen Jahren, in denen Gesundheit und Wohlbefinden maßgeblich sind. Eine Vision meinerseits ist es noch, im sozialen Bereich etwas zu erreichen. Ich weiß noch nicht, wie das im Detail aussehen soll, aber es würde eine Gesamtabrundung meines Lebens darstellen.

✶ Noll Alfred J. Univ. Doz. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: Kanzlei Freimüller/Noll/Obereder/Pilz Rechtsanwälte., 1080 Wien, Alserstr. 21. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1960, Salzburg. Kinder: Lisa und Paula (1981). Eltern: Elisabeth und Alfred. Schöpferische Akte: Internationale Verfassungsgerichtsbarkeit (Wien 1992), Verfassunggebung und Verfassungsgericht (Wien - New York 1994), Handbuch zum Übersetzungsrecht und zum Übersetzer-Urheberrecht (Wien 1994), Demokratische Gerechtigkeit (Wien 1995), Sachlichkeit statt Gleichheit? (Wien - New

York 1996), Im Prinzip mündig (Wien 1996), Recht contra Medien? (Wien 1999), Gründer und Mitherausgeber des „Journals für Rechtspolitik" und der Schriftenreihe „Texte zur Rechtspolitik" (Wien - New York), und außerdem ca. 400 Publikationen zu juristischen Fragen. Hobbies: Philosophie, Bildende Kunst.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin der erste Akademiker in der Familie. Meine Eltern waren nicht verheiratet und lebten getrennt - meine Mutter war Buchhalterin und mein Vater Kaufmann. Aufgrund der beruflichen Betätigung meiner Mutter wuchs ich als Heimkind auf und den Begriff „Zu Hause" kenne ich nur im entferntesten. Zusätzlich zur AHS-Matura absolvierte ich eine Lehre als Radio-, Femseh- und Fernmeldetechniker, weil der Vater meinte, daß es nicht schade, einen handwerklichen Beruf zu erlernen. Mit 16 Jahren wußte ich, daß ich Rechtsanwalt werden möchte und mich als „Helfer und Rächer" für alle, die ungerecht behandelt werden, einsetzen will. Mein Studium hatte ich nach acht Semestern fertig. Ich wollte jedoch kein Juristen werden, denn dieser Berufsstand war eine große Enttäuschung für mich, alles schien mir unsympathisch, zu formalistisch, zu karrieregeil. So entschloß ich mich, in einen anderen Bereich einzutreten. Ich studierte Soziologie am Institut für Höhere Studien in Wien. Danach stellte sich die Frage, wovon ich leben sollte und ich entschied mich doch für meinen ursprünglichen Traumberuf. Nach dem Gerichtsjahr und der Konzipientenzeit wurde ich 1992 als Rechtsanwalt eingetragen. Parallel dazu beschäftige ich mich intensiv mit wissenschaftlich, juristischen Fragen, publizierte viel und habilitierte 1988 an der Universität für Bodenkultur. 1994 eröffnete ich gemeinsam mit Partnern eine eigene Kanzlei und meine Schwerpunkte sind Urheber- und Medienrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Relativ hohe Autonomie, hohe Deckung von Interessen und beruflichen Aufgaben, relativ hohes gesellschaftliches Ansehen, ein günstiges Verhältnis zwischen Arbeitsaufwand und Einkommen und - was besonders wichtig ist - große Zuversicht über den weiteren beruflichen Verlauf, daß alles in den richtigen Bahnen bleibt. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** In früheren Jahren erkannte Selbstgewißheit - wohin ich will und wie ich dorthin komme. Konsequenz, mit welcher man den Weg dorthin beschreitet, ohne sich von äußeren Umständen beirren zu lassen. Das Privileg, kein Unglück zu erleiden, Sozialkompetenz, die sich oft als Gegensatz zu den beruflichen Qualifikationen definieren läßt. Man muß auch zur richtigen Zeit die richtigen Leute kennen, mit denen man gemeinsam die Vorhaben realisieren kann, weil dies einem Einzelgänger selten gelingt. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Je schwerer das Problem, desto schneller packe ich es an. Zuerst bilde ich mir eine Hypothese, die, nach der Besprechung mit den anderen (der Suche nach sozialer Akzeptanz), sich meist als richtige Lösung herausstellt. Ich machte es mir zur Gewohnheit, auch mit den zweitbesten Lösungen zufrieden zu sein, weil die beste Lösung oft zu viel Zeit und Substanz kostet. **Wer hat Sie geprägt?** Ein Lehrer der Geschichte und Erzieher, der auch Bürgermeister einer kleinen Gemeinde war. Ihm ist es gelungen, uns zu vermitteln, daß man Positionen haben kann, die sich von anderen wesentlich unterscheiden, den Rest der Welt jedoch tolerieren kann. Der zweite war der Jurist und Philosoph Dr. Wilhelm Raimund Beyer, den ich persönlich kannte. Er besaß einen unbarmherzigen Starrsinn, wenn er von seiner Meinung überzeugt war. Damit wird man nicht glücklich, schafft sich Feinde. Ich könnte nicht so agieren und trotzdem ist er für mich Vorbild. Der dritte ist Eduard Rabofsky, ehemaliger Leiter der Rechtsabteilung der Arbeiterkammer Wien, der während des Krieges Widerstandskämpfer war. Bei ihm hat mich fasziniert, wie er sachliche, juristische Arbeit mit politischer Überzeugung und sozialem Engagement verbinden konnte.

✱ Novy Richard

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger. Funktion: Inhaber Tätig bei: MAG Mental Acrobatics Group, Werbeagentur., 1170 Wien, Weidmanng. 44/Top 3-5. Geboren - Datum, Ort: 25. Dezember 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manuela, geb. Toman. Eltern: Erich und Augustine. Besondere Vorfahren: Gusti Wolf (Burgschauspielerin, Kammerschauspielerin). Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied des Kulturfensters Favoriten, Mitglied der Jungen Wirtschaft Wien.

● Karriere

Was war für meinen Werdegang wesentlich? Da ich von einer Unternehmerfamilien abstamme, war wohl mein Lebensweg bis hin zu meiner eigenen Selbständigkeit vorgezeichnet. Oftmals half ich im elterlichen Gastronomiebetrieb mit, jedoch ohne Druck diesen Betrieb einmal übernehmen zu müssen oder zu wollen. Nach der Matura (AHS) und dem folgenden Präsenzdienst konnte ich noch keinen Berufswunsch äußern, und so konnte ich über den Wunsch meiner Eltern in den Bundesdienst (Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft) zu treten nur dankbar sein. Wiederum hatte hier meine Funktion als Sachbearbeiter den Kontakt zu bereits selbständigen Personen zur Folge. Sicherlich ein Knackpunkt war die Tatsache in der Sozialversicherung viele prominente Versicherte (größtenteils aus dem 1. Wiener Gemeindebezirk) zu betreuen, die mir auch zeigten das Leben von einem anderen Blickwinkel aus zu erleben. Somit entschied ich den „sicheren" Posten aufzugeben und als „Scheinselbständiger" bei einer Privatversicherung zu beginnen, als Außendienstmitarbeiter. Da ich den größten Teil meiner Versicherungsgeschäfte auf die Innenstadtbezirke konzentrierte lernte ich wiederum viele Menschen kennen, unter anderem einen Mann der mir anbot, Marketing von der Pike auf zu lernen. Vorerst galt ein

Sicherheitsgedanke und ich lernte diese Tätigkeit nebenbei. Natürlich konnte ich mit 21 Jahren nicht die heutige Menschenkenntnis mitbringen, und so lernte ich zwar viel, jedoch wurde ich ausgenutzt und diese Beziehung zerbrach. Danach ein Horrorszenario. Jung verheiratet, keinen Job, kein Geld, keine schriftlichen Bestätigungen meiner Tätigkeit (Problematik des Autodidakten). Leben vom Gehalt meiner Frau tat weh. Und nach einiger Zeit der Verzweiflung und Depressionen stand der Beschluß fest, mit meinen Know-how muß ich mich selbständig machen, welches 1996 zur Gründung meines Unternehmens am Sektor Werbung führte. **Woher kommt Ihr prägnanter Firmenname?** Die Worte "mental acrobat" stammen aus einem Zusammentreffen mit David Hasselhoff, der diesen Begriff mir zuteilte, und immer wieder über meine Arbeit in Zusammenhang mit meinem Körpervolumen witzelte, " Du zählst für Zwei". So entstand der Name "Mental Acrobatics Group", der als Trademark registriert wurde. International kommt dieser Name sehr gut an, in nicht englisch sprechenden Nationen kommt es hin und wieder zu Verwirrungen, und man wird als Esotheriker oder Zirkusartist angesprochen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges ? Qualität ! Ich gebe nichts aus der Hand, welches nicht meinen Qualitätsdenken entspricht. Durch diese harte Linie wurden wir stets weiterempfohlen. Die Belohnung für diesen schwierigeren Weg der Firmenführung sind Projektarbeiten und Kooperationsprojekte für internationale Unternehmen wie zum Beispiel McDonald´s Österreich, Monopolverwaltung GmbH, SCO Eastern Europe & Central Asia, Franz Haas Waffelmaschinen Industrie AG, Steyr Daimler Puch AG, ilion Distribution GmbH. Auch die massive Internetpräsenz trägt zu unserem Image bei (www.mental.at). Da ich bemüht bin unsere Kunden immer zufrieden zu stellen, und alles nur mögliche aber auch unmögliche zu generieren versuche, identifizieren sich unsere Kunden mit meiner Persönlichkeit, welches eine sehr hohe Ebene des Vertrauens schafft. Meine Devise lautet, "Qualität statt Quantität, den Kunden als Partner zu sehen, niemals still zu stehen, und zu lernen, lernen, lernen,...". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich ?** Ja, da ich mit meinen Visionen der Zeit voraus bin, und weil mir die Zeit meine Fiktionen bestätigt und meine Prognosen eintreten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Gesund und glücklich leben zu dürfen. **Was bedeutet für Sie glücklich zu sein?** Glück bedeutet meine Frau, ohne Sie wäre ich nicht das geworden, was ich heute bin. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Kein Negativum, es entsteht eine Herausforderung und ein weiterer Lernprozeß des Lebens. Unser Motto lautet: "Jetzt erst recht!". **Wie behandeln Sie Probleme?** Wichtig ist es Probleme zu besprechen und nicht zu ignorieren. Gibt es Probleme so sind diese zu analysieren, und wertfrei zu definieren. Man muß erst lernen negative Fremdeinflüsse zu diminuieren und zu präventieren, um diese zu bewältigen. **Wie erfahre ich Anerkennung?** Primär durch meine Kunden, die unsere Qualität, Flexibilität und Effizienz schätzen. "Wenn nichts mehr geht, dann ruf die MAG an ...!", diese Aussage hörten wir oft, und ist für mich und mein Unternehmen die beste Anerkennung. **Ihre Firmenphilosophie?** „MAG - Mental Acrobatics Group" definiert sich als ein innovatives, kreatives und motiviertes Team, das sich rasch auf neue Marktsituationen einstellt, und dies auch in kundenorientierter Art und Weise, mit dem Kunden als Partner, umsetzt.

✱ Oberegger Emil

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Oberegger Emil Korbwaren., 1140 Wien, Ameisgasse 73. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1941, Leoben. Hobbies: Beruf. Skifahren, Heuriger.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte eine kaufmännische Lehre in einem typischen kleinen steirischen Greißlerladen, in dem es von der Stecknadel bis zum Benzin alles zu kaufen gab. Der Betrieb bestand aus dem Chef, der Chefin und den Lehrbuben. Meine Arbeitszeit erstreckte sich von sechs Uhr früh bis acht Uhr abends und eventuell auch am Sonntag nach der Kirche, wodurch meine Arbeitshaltung geformt wurde. Nach der Lehrzeit blieb ich noch weitere zwei Jahre, absolvierte den Wehrdienst und übersiedelte mit 800 Schilling, einem Koffer und einer Schachtel nach Wien. Ich wurde für drei Monate bei der Firma Meinl tätig, danach wechselte ich zum Korbwarenunternehmen Bienenkorb. Während der zwölf Jahre, die ich dort arbeitete, lernte ich alle Stationen vom einfachen Verkäufer bis zum Geschäftsführer kennen. Dann war der Zeitpunkt für mich gekommen, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. 1973 eröffnete ich mein Unternehmen im 14. Bezirk. Heute führe ich einen der wenigen Betriebe, die sich mit Rattan und Korbwaren beschäftigen, also vom Brotkörberl bis zur Schlafzimmereinrichtung. Mein Spezialgebiet liegt im Bereich Stilmöbeleinflechtung. Wenn der Herr Bundespräsident seinen Sitz durchsitzt, landet dieser auch bei mir.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mein Erfolg ist in der Arbeitsamkeit und in der Freude am Beruf zu suchen. Ich bin in der glücklichen Lage, Hobby und Beruf zu kombinieren. Meine Power überträgt sich auf die Mitarbeiter und Kunden. Die Kunden legen großen Wert auf qualitativ hoch-

Copyrighted mat

wertige Fachware, welche ich biete, gepaart mit einem mittleren Preisniveau, persönlichem Service und prompter Leistung. **Ihre Ziele?** Noch lange im Arbeitsprozeß zu stehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Energie nehme ich aus meiner inneren optimistischen Einstellung, aus dem positiven Denken. **Ist für Sie Erfolg wichtig?** Dieser ist sehr wichtig, er sollte jedoch nicht überbewertet werden, er ist eher gleichzusetzen mit Zufriedenheit und Glück. **Ihr Erfolgsrezept?** Für erfolgreiches Handeln ist das Finden einer Nische in einer zukunftsträchtigen Branche ausschlaggebend. Das somit gesetzte Ziel ist mit der nötigen Einsatzbereitschaft, Risikobereitschaft und Ehrlichkeit zu verfolgen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man sollte aus jeder Niederlage eine Lehre ziehen, nicht liegenbleiben, aufstehen und mit neuen Ideen sich durchsetzen.

✱ Oberhammer Otto Dr.iur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Leiter d. Präsidialabteilung. Tätig bei: Bundesministerium für Justiz., 1070 Wien, Neustiftg. 2. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1934, Innsbruck. Familienstand: Claudia, geb. Porsche. Hobbies: Bildende Kunst und Architektur

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich war eines von 10 Kindern. Mein Vater war erfolgreicher Unternehmer und fand dennoch Zeit, sein künstlerisches Talent in der Malerei zu verwirklichen. Nach dem humanistischen Gymnasium ist mir bewußt geworden, daß ich noch etwas Praxisnäheres für meinen Berufsweg brauchen werde, so holte ich die HAK-Matura nach. Während des Studiums der Jurisprudenz wollte ich Wirtschaftsanwalt werden, während der Gerichtspraxis entschloß ich mich dann zum Richterberuf. Als zugeteilter Richter landete ich - ursprünglich nur für ein halbes Jahr geplant - im Justizministerium und beschäftigte mich mit dem internationalen Privatrecht. Aufgrund des fesselnden Arbeitsgebiets blieb ich länger. Dann bot man mir einen Wechsel in den Verwaltungs- und Personalbereich des Ministeriums an, wo ich schnell Abteilungsleiter wurde und einige Jahre blieb. 1974 wurde ich für eine vierjährige Funktionsperiode zum Generalintendanten des Österreichischen Rundfunks berufen. Anschließend kehrte ich - um viele Erfahrungen reicher - zur Justiz zurück und übernahm 1980 die Leitung der Präsidialsektion. Organisatorische und informationstechnische Erneuerungsprojekte für den ganzen Justizbereich bilden einen wichtigen Schwerpunkt meiner Arbeit. Heute hat die österreichische Justiz gerade im IT-Bereich eine Spitzenpositon erreicht und ist für komplexe künftige Anforderungen bestens ausgerüstet.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Vielfältige kommunikative Erfahrungen, nicht zuletzt schon der Umstand, daß ich als ältester Sohn in einer Großfamilie aufgewachsen bin, haben mich für Leitungsaufgaben ertüchtigt. Ich war immer dem Neuen und für Veränderungen offen. Die Jahre beim ORF ließen mich erfahren, wie außergewöhnlich hoch bei entsprechender Motivation die eigene Belastbarkeit sein kann. Heute bin ich stolz, daß es mir gelungen ist, mit einer ganz kleinen Gruppe von Mitarbeitern, die wirkliche Leistungsträger wurden, in einem so durchnormierten und traditionsbeschwerten Unternehmen, wie es die klassische Justiz darstellt, ein großes Maß an Veränderungen bewirkt zu haben. Meinen Mitarbeitern versuche ich zu vermitteln, daß die Chancen in der Innovation liegen und daß Aufgabe ist, Balance zwischen wichtigen traditionellen Werten und fälligen Neuerungen zu schaffen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Als dienstfordernd, ich predige „working people are good people" und „wichtige Ziele brauchen einen langen Atem". Ich genieße das Vertrauen meiner Mitarbeiter, die Tür meins Arbeitsraumes steht für sie wirklich immer offen. Ich selbst bewerte die Mitarbeiter nach 3 Kriterien: Charakter, Begabung und Leistungsbereitschaft. **Ihr Motto?** Persönliche Unabhängigkeit ist mühsam zu verteidigen, macht aber den eigentlichen Wert des Lebens aus.

✱ Obersteiner Erich Dr. MBA

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsinformatiker. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Wiener Börse AG., 1014 Wien, Strauchg. 1-3/Pf. 192. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1965, Klagenfurt. Eltern: Sigrid und Erich. Schöpferische Akte: The European Bond Commission, „The European Options and Futures Markets"; Chicago (1991), Co-Autor des Beitrages über Österreich, Helmut Uhlir, et al., „Optionen, Futures, Swaps", Bankverlag Wien (1991), Co-Autor des Beitrages „Die Auswirkung derivativer Instrumente auf die Kassamärkte". Hobbies: Sport, Internet, Reisen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Eltern sind Unternehmer, und ich begriff sehr früh den Zusammenhang zwischen Geld und Existenzmöglichkeiten. Mir war klar, daß ich den Willen zum Erfolg entwickeln mußte, um mein Leben aktiv gestalten zu können. Ich interessierte mich für Technik, aber Technik allein war mir zu wenig, darum suchte ich die Studienrichtung Betriebs- und Wirtschaftsinformatik aus. Während des Studiums beschäftige ich mich mit der Portofilio-Theorie und kam zur Erkenntnis, daß ich im Finanzbereich tätig sein wollte. Ich ging zur Raiffeisen-Zentralbank und arbeitete am Aufbau der Termin- und Optimierungsbörse mit. Das war eine faszinierende Tätigkeit. Später spezialisierte ich mich auf den derivativen Bereich und wurde mit der Zeit sehr versiert. Auf Dauer schien mir dies aber eine Einbahnstraße zu sein, und ich war froh, als man mich mit dem Aufbau der Lokalinvestmentbank in Tschechien beauftragte. Ich wollte schon immer ins Ausland gehen, um andere Kulturen kennenzulernen und über den nationalen Horizont hinausschauen zu können. Das war für mich eine wichtige Erfahrung. Meine Dissertation schrieb ich über den derivativen Be-

Copyrighted material

reich, und diese Kombination von theoretischem Fundament und praktischer Arbeit bildete eine gute Voraussetzung für meine weitere Entwicklung. Prägend war für mich das MBA-Programm, eine praktische, zielorientierte Ausbildung, in der man unter anderem das Lösen von Problemfällen lernte. Dieses Kennenlernen von verschiedenen Kulturkreisen und Methoden, erleichterte mir meinen Karrieresprung in den Vorstand der Wiener Börse AG.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Gewisse Fähigkeiten - der genauere Begriff ist „skills" -, gepaart mit Glück, wobei es notwendig ist, die Zeichen der Zeit zu erkennen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn es mir durch meine Aktivitäten gelingt, mir und meiner Umgebung ein positives Lebensgefühl zu vermitteln.

Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um? Teamorientiert. Ich bin überzeugt, daß jeder sich darauf konzentrieren muß, was er am besten kann.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich gebe ein Ziel vor und erkläre, wie jeder selbständig an der Erreichung desselben teilhaben kann. Somit hat jeder die Chance auf sein eigenes Erfolgserlebnis.

Wie gehen Sie mit Problemen um? Probleme gehören zu einer normalen Entwicklung. Ich versuche mit ihnen emotionslos und nüchtern umzugehen, weil ich weiß, daß eine Reaktion auf Veränderung die Grundlage der Wirtschaft ist.

Wie erfahren Sie Anerkennung? Durch verschiedene Gruppen meines sozialen Umfeldes. **Ihr Leitsatz?** Das Leben ist viel zu komplex, um es auf einen Leitsatz reduzieren zu können.

✱ Ochsner Elisabeth Dr.

● Steckbrief

Beruf: Kommunikations-Mediaexpertin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: PanMedia Western GesmbH., 1013 Wien, Wipplingerstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1952. Eltern: Ernestine und Johann. Hobbies: Lesen, Skifahren, Gartenarbeit, Theater, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Elternhaus, in dem ich maximale Freiheit der Entscheidungen, Toleranz, Liebe und Vertrauen meiner Eltern genoß, brachte mir ein gesundes Selbstbewußtsein. Mir wurde zu verstehen gegeben, daß man mich, so wie ich bin, wunderbar findet. Prägend waren die Zeit im Internat, wo mein schauspielerisches Talent gefördert wurde und die Fortsetzung der Ausbildung an der Handelsakademie Marienanstalt. Das war die Erfahrung, in der Gemeinschaft zu leben und sich geborgen zu fühlen. Ich wollte aber auch andere Facetten des Lebens kennenlernen und versuchen, unabhängig zu überleben. So ging ich nach München, und nach dem ersten Vorstellungsgespräch bekam ich eine Stelle in einem Büro. Nach 2 1/2 Jahren ging ich nach London und absolvierte eine Sprachausbildung in Cambridge. Danach kam ich nach Österreich zurück und fing mit dem Studium der Publizistik, Pädagogik und Theaterwissenschaft an. Das war mein Interessensgebiet, und ich bin meinen Eltern sehr dankbar, daß sie mein Studium finanziert haben. Ich nützte diese Zeit, um mich persönlich weiterzuentwickeln und die Freiheit und Jugend zu genießen. Nach dem Abschluß begann ich bei der Firma Procter & Gamble zu arbeiten, wo ich meine ersten wichtigen Erkenntnisse in der Werbebranche gewann und eine fundierte Ausbildung mit dem Schwerpunkt Medien erhielt. Danach wurde ich vom Team BBDO engagiert, wo ich schon als Mediadirektor tätig war. Nächste Station war „Ogilvy & Mather", wo ich drei Jahre als Mediadirektor agierte. Seit 1992 bin ich Geschäftsführer von PanMedia Western.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich nach herkömmlichen Maßstäben eine Karriere gemacht habe und weil ich persönlich einen sehr geraden und für mich akzeptablen Weg gegangen bin und feststellen kann, daß es mir heute sehr gut geht. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ein Vorwärtskommen. Für mich ist Erfolg keine Leiter zum Hinaufklettern. Wichtig ist für mich ein breitgefächerter, variantenreicher Weg, durch den sich neue Bereiche, neue Möglichkeiten, eröffnen, neue Ideen kommen; man kann sich verändern, indem man neue Aufgaben übernimmt. Der Erfolg privat heißt für mich Ehrlichkeit zu sich selbst. Ich weiß immer, wo ich stehe, warum ich dort stehe und auf welchem Fundament. Erfolg bedeutet Selbsterkenntnis, die Gabe, zu eigenem Handeln zu stehen.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren? Als demokratisch. Ich lasse meinen Mitarbeitern sehr viel Freiraum, und die Grenzen werden an den Fähigkeiten gesetzt. Ich versuche Schwächen durch Ausbildung und Coaching auszubessern und finde, daß zwei Dinge bei der Motivation besonders wichtig sind. Erstens, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, daß sie für mich und für das Unternehmen wichtig sind, zweitens, den Mitarbeitern zu verstehen zu geben, daß die Tür für sie immer offen ist und daß sie mit ihren Problemen auch im Privatbereich immer zu mir kommen können. Zusätzliche Motivation kommt aus den gemeinsam verbrachten Wochenenden, an denen wir entweder ausgefallene Seminare oder Betriebsausflüge machen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meinen inneren Reserven - ich bin ein starker Mensch, und ich habe die Grenzen meiner Kraft noch nicht erkannt. Aus der Freude an dem, was ich tue und aus den Entspannungsphasen.

✱ Oesterreicher Richard

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer. Funktion: Musikalischer Leiter. Tätig bei: ORF., 1230 Wien, Speisingerstr. 121-127. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johanna, geb. Mayer. Kinder: Helene (1953) und Richard (1961). Eltern: Richard und Helene. Hobbies: Musik sowie Skifahren und Tennis.

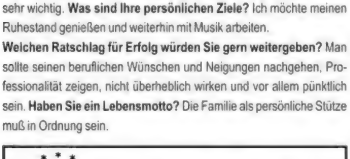
Copyrighted material

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1947 habe ich die Lehre für Schriftsetzer gewählt und da ich daran Gefallen fand, war ich 10 Jahre in diesem Beruf erfolgreich tätig. Musik habe ich mitstudiert, lernte zuerst Akkordeon, Klavier und dann Gitarre und spielte als Amateur hauptsächlich Jazzmusik. 1958 gab ich meinen erlernten Beruf auf, um mich ganz der Musik zu widmen. **Was war der Beweggrund für diesen Wechsel?** Am Cobenzl habe ich mit einer Band rund zwei Monate gespielt und bin dann bei einer Victoriane-Tournee eingesprungen. Danach spielte ich in der Wiener Splended Bar, übernahm die Leitung dieser Band und benannte sie „Richard Oesterreicher Quartett". Wir spielten in ganz Österreich und Deutschland. In den Jahren 1964 bis 1967 spielte ich in diversen Quartetts, bis der Rundfunk eine 20-Mann-Band gründete und mich engagierte. In dieser war ich von 1968 bis 1972 tätig. 1968 begann ich zu arrangieren und konnte diese Band als Orchestermeister übernehmen. Nach mehreren Studioproduktionen und Fernsehauftritten wurde ich musikalischer Leiter. Einerseits spielte ich in der eigenen Band, andererseits war ich musikalischer Leiter. **Was glauben Sie war der Grund, warum gerade Sie diese Position bekommen haben?** Neben Glück - zur richtigen Zeit am richtigen Ort - war auch meine Qualität ausschlaggebend. Seit damals arbeitete ich beim Fernsehen und habe zwischendurch Schallplatten mit beispielsweise Peter Alexander aufgenommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Art von Befriedigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Abgesehen von persönlicher Leistung und Können gehören auch Pünktlichkeit, Verläßlichkeit und Gewissenhaftigkeit dazu. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraftquelle ist mein Beruf. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Meistens ärgere ich mich über Mißerfolge, freue mich aber auch auf den nächsten Erfolg. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Eine sehr wichtige Rolle. **Haben Sie Vorbilder?** Ein ehemaliger Kapellmeister und die Amerikaner wegen ihren guten Arrangements.
Wie sehen Sie Familie und Freunde? Meine Familie freut sich über meine Erfolge und erkennen diese an. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, durch die Zufriedenheit meiner Verantwortlichen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Sie ist für mich persönlich sehr wichtig. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Ich möchte meinen Ruhestand genießen und weiterhin mit Musik arbeiten.
Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben? Man sollte seinen beruflichen Wünschen und Neigungen nachgehen, Professionalität zeigen, nicht überheblich werden und vor allem pünktlich sein. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Die Familie als persönliche Stütze muß in Ordnung sein.



✱ Ofenböck Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Sängerin und Schauspielerin. Familienstand: Verheiratet mit Prof. Rudolf Buczolich. Eltern: Josef und Edith. Hobbies: Beruf.

● Karriere

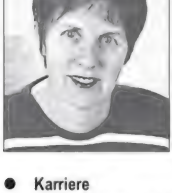
Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer bürgerlichen Familie mit einer konservativen Lebenseinstellung. Mein Vater war Beamter. Ich besuchte eine Klosterschule und maturierte in Psychologie, Deutsch und Musik an der höheren Lehranstalt für Frauenberufe, parallel dazu nahm ich Klavier- und Gesangsunterricht und besuchte eine Ballettschule in Wiener Neustadt, was ich als Grundstock für meine Karriere betrachte. Mein Vater leitete einen Kirchenchor meine Mutter sang Altsolo. Ich singe oft in der Kirche, habe 30 Messen im Repertoire. Trotz meines ausgeprägten Interesses und Talentes für die Kunst begann ich Medizin zu studieren. Zur gleichen Zeit arbeitete ich als Statistin in der Volksoper, wo ich sehr viel lernte und studierte Gesang, Jazz und Stepp. Vor dem Klinikum brach ich mein Studium ab und ging nach Salzburg, wo Prof. Susi Nicoletti eine Musical-Klasse leitete. Dort bestätigte sich mein Talent, und als logische Konsequenz dessen war der nächste Schritt zu setzen, nämlich mein Studium an der Hochschule für Musik und Darstellende Kunst in Wien. Mein erstes Engagement war eine Tournee der Arbeiterkammer, von Herrn Prof. Mazce dirigiert. Ich verkörperte in der lustigen Witwe die Valencienne, bis jetzt eine meiner Paraderollen. Weitere sind die „Adele" in der Fledermaus, die „Briefchristl" im Vogelhändler, „Franzi" im Walzertraum, „Anina" in Nacht in Venedig, usw., die ich mit großem Erfolg derzeit in Deutschland, Schweiz, Dänemark, Finnland und Norwegen singe und die Eliza Dolittle in My fair Lady sang ich am Opernhaus Graz. Im Opernfach habe ich das Blondchen in der Entführung aus dem Serail und Papagena aus der Zauberflöte gesungen. Wichtig sind für mich auch meine Sprechrollen - Kati im Zerrissenen, Rosl im Verschwender, Lucietta Schnattergans in Chrach in Chiocca. Ich möchte in Zukunft auch Schlager der 30er und 40er Jahre singen und habe etliche interessante Projekte im Kopf, weiters werde ich mit der Wiener Kammeroper mit der „Fledermaus" auf Japan-China Tournee gehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Über mich selbst hinauszuwachsen, die Rollen zu meistern, vor denen ich Angst hatte. Erfolg heißt für mich, beim Publikum bestehen zu können. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Zähigkeit. Man darf nicht aufgeben und sich von nichts abhalten lassen. Trotz der Tiefschläge konsequent weiterarbeiten, weil ich überzeugt bin, daß ich nur in diesem Beruf glücklich sein kann. Im Leben hilft mir mein soziales Engagement. Ich setze mich sehr gerne für andere ein. Wichtig

ist auch das Bewußtsein, daß ich viel kann und viele Möglichkeiten habe. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die von meinem Mann, weil er mir immer beinhart sagt, wenn ich schlecht war. Es gibt Männer, die durch Liebe blind werden und nicht objektiv sein können. Mein Mann ist für mich der beste Kritiker, und wenn er sagt, daß es gut war, dann weiß ich, daß es hundertprozentig stimmt, weil er über eine große Fachkompetenz verfügt. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Zusammengehörigkeitsgefühl. Ich bin meiner Mutter sehr dankbar, daß sie so verständnisvoll war, und ich habe zu meinem Mann bedingungsloses Vertrauen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Selbstvertrauen. **Ihre Pläne?** Mit mir selbst zufrieden zu sein. **Menschen, die Sie prägten?** Der Choreograph Sam Cayne, den ich in Salzburg bei Prof. Susi Nicoletti kennenlernte. Er entdeckte und förderte mein Talent, und ich habe ihm zu verdanken, daß ich das Studium abbrach, um das zu tun, was ich immer schon tun wollte, mir aber nicht zutraute. **Haben Sie auch Filme gemacht?** Ich habe in den Fernsehserien „Das heitere Bezirksgericht" und „Die Kaffehausgeschichten" mitgespielt. Besonders stolz bin ich auf die Mitwirkung im amerikanischen Film „Feuersturm", mein Partner war Robert Mitchum. Ich spielte die Sekretärin von Hitler, der er sein Testament diktierte. **Ihr Leitsatz fürs Leben?** Per aspera ad astra!

✶ Ohnheiser Eva



● Steckbrief

Beruf: Buchhalterin, Maler- und Anstreichermeisterin. Funktion: Gschf. Tätig bei: O. u. H. Rupp, Malerunternehmen und HandelsgmbH., 1230 Wien, Leopoldig. 2. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Günter. Kinder: Peter 1968) und Thomas (1972). Eltern: Anna und Ernst. Hobbies: Gymnastik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem meine Mutter ein Lehramt in Eisenstadt annahm, ging ich dort 4 Jahre ins Gymnasium und 4 Jahre in die HAK, diese schloß ich mit Matura ab. Danach ging ich nach Wien zurück und bekam 1966 bei der Firma Lugner eine Anstellung als Buchhalterin. Die Firma war damals gerade erst 5 Jahre alt und im Aufbau, ich lernte dort sehr viel, vor allem organisatorisches. 1967 heiratete ich und 1968 wurde mein erster Sohn geboren. Nach der Karenzzeit arbeitete ich bei der Firma Rupp mit, die damals noch meinem Schwiegervater gehörte. 1972 kam mein zweiter Sohn zur Welt. 1980 war ich bereits Mitgesellschafterin der zur GmbH umstrukturierten Maler- und Anstreicherfirma im 23. Bezirk. Als im Mai 1982 mein Mann starb, führte ich die Firma weiter und absolvierte 1984 die Meisterprüfung. Mein Mann hatte zwischen 6 und 8 Mitarbeiter, ich habe inzwischen 15 bis 20 Mitarbeiter. 1985 brach mein älterer Sohn die Schule ab, begann im Betrieb die Lehre und unterstützt mich heute in vielen Belangen. Mein zweiter Sohn hat die Malerschule besucht und arbeitet auch in unserer Firma. Meine frühere Büroangestellte wurde meine Schwiegertochter, sie ist die Frau meines ersten Sohnes und arbeitet weiter mit. Wir sind also ein richtiger Familienbetrieb. 1986 heiratete ich ein zweites Mal. Seit 1996 absolviere ich Ausbildungen in alternativen Behandlungsmethoden, seit 2 1/2 Jahren intensiv „Three in one concepts", das ist emotioneller Streßabbau. **Sonstige Tätigkeiten?** Buchhaltung für mehrere kleine Firmen und Einzelsitzungen in Chinesiologie und Three in one concepts.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich schon erfolgreich. Mein ganzes Leben hatte ich Spaß an der Arbeit, ich bringe mich in jede Arbeit selbst ein. Ich verkaufe mich unentwegt selbst, und das erfolgreich. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich Anerkennung. **Und wie erfahren Sie Anerkennung?** Ich bekomme sie laufend von Kunden, Mitarbeitern und oft auch von Konkurrenten. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freunde sehen mich sicher mit gemischten Gefühlen. Ständige Veränderung, die für mich wichtig ist und die Tatsache, daß Arbeit und Vergnügen für mich eins sind, damit kommen meine Freunde wohl kaum zurecht. **Und wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Die Mitarbeiter waren von Anfang an dankbar, daß ich die Firma weitergeführt habe. Ich glaube, sie sehen mich inzwischen als ruhenden Pol. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Die Familie sieht mich als sehr autoritär, das ist mir heute nicht mehr so angenehm. Ich bin dabei mich zu ändern. **Hatten Sie Vorbilder?** Vorbilder hatte ich keine, da es keine weiblichen gab. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kann nur aus mir selber kommen. Meine Begeisterungsfähigkeit hilft mir bestimmt auch dabei. **Ihre Ziele?** Ich möchte meine Zeit zwischen 3 Dingen aufteilen: 1. Malerbetrieb, 2. Buchhaltung (auch weiterhin für andere kleinere Firmen) und 3. arbeiten mit „Three in one concepts". **Ihr Lebensmotto?** Ich habe Freude an allem, was ich gerne mache. Geld ist nur Energieausgleich. Die Arbeit nicht als Pflicht sehen, man sollte in ihr Erfüllung finden. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept ist, daß ich mir Zeit nehme Kundenkontakte zu pflegen. Individuell betreue, ich gehe auf Kundenwünsche und auch auf Eigenheiten der Kunden ein.

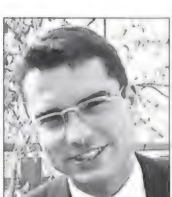
✶ Oitzinger Josef Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsstellenleiter Tätig bei: MLP Finanzdienstleistungen AG., 1060 Wien, Gumpendorferstr. 6. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1967, Klagenfurt.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1987 begann ich mit dem



Studium der Informatik, ab 1988 studierte ich zusätzlich Betriebsinformatik. Während des Studiums wurde ich 1989 in der Erwachsenenbildung (BFI) tätig, wobei diese Tätigkeit mich für mein weiteres Leben dahingehend beeinflußte, daß ich eine Tätigkeit ausüben wollte, die mit Menschen zu tun hatte. 1991 nahm ich eine Tätigkeit in der Organisation der Wirtschaftsbetriebe der Universität an. 1994 erfolgte der Abschluß meines Studiums. 1995 trat ich in die MLP AG ein, zur Betreuung akademischer Kunden in allen Finanzangelegenheit und übernahm 1998 die Leitung der Geschäftsstelle Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich meine persönlichen Ziele erreiche. Dazu ist es notwendig, Ehrgeiz und Überzeugung zu haben, um die fachlichen Aufgaben zu bewältigen. **Gab es Niederlagen?** Ja. Man muß sich bewußt werden, daß Niederlagen immer wieder vorkommen können. Aus ihnen sollte man für die Zukunft lernen. Emotionen treten dabei in den Hintergrund. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube, daß dies ein Kreislauf ist, das heißt , die größte Kraft kommt aus dem Erfolgserlebnis, denn dann kann man auch mit Mißerfolg umgehen. **Gab es Vorbilder?** Keine bestimmten Personen, jedoch ist mir jeder persönliche Kontakt sehr wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich sehr schnell Entscheidungen treffe, die größtenteils auch richtig für mich sind. Ausschlaggebend hierfür ist, daß dies ein Lernprozeß ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Hier gilt es zwei wesentliche Punkte festzuhalten. Erstens, das Ziel muß klar definiert sein und muß auch veranschaulicht werden. Zweitens, wenn sich Erfolg einstellt, werden die Mitarbeiter auch daran beteiligt. **Von wem erfahren Sie Anerkennung?** Von Kunden und auch von kompetenten Geschäftsfreunden. **Wie werden Sie von Ihrem Freundeskreis gesehen?** Als ehrgeizig und als einer, der zu wenig Freizeit hat. Als einer, der seiner Zeit immer einen Schritt voraus ist und als jemand, der nie mit dem zufrieden ist, was er erreicht hat - da ich bereits das nächste Ziel vor Augen habe.

✱ Ondrak Elisabeth Dr.

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Ogilvy & Mather, Werbeagentur G.m.b.H., 1030 Wien, Reisnerstr. 55-57. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1955, Wien. Eltern: Zohrab Nerses und Liselotte. Schöpferische Akte: Kochbuch (1983): Köstlichkeiten aus Österreich. Mitgliedschaften: Österreichischer Werberat, IAA, Marketing Club. Hobbies: Kochen, Gäste und Schwimmen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als mir meine Eltern klar machten, daß ich von Philosophie allein nicht leben könnte, wechselte ich zu Publizistik mit Nebenfach Kunstgeschichte. Nach Studienabschluß war es äußerst schwierig, eine Anstellung zu finden. Grund dafür war sicherlich auch, daß ich neben dem Studium nie fachspezifisch arbeitete, sondern immer nur jobbte, um möglichst schnell Geld zu verdienen. Ich begann dann im Rahmen des Akademikertrainings beim ARBÖ in der Öffentlichkeitsarbeit. Der Bereich Massenmedien und Verkehrserziehung interessierte mich sehr, da ich darüber meine Dissertation schrieb. Aufgrund einer Umstrukturierung beim ARBÖ bekam ich eine Anstellung und blieb dort zwei Jahre, wobei ich praxisorientiertes Arbeiten lernte. Ich wechselte zur Werbeabteilung der Firma Kapsch, habe dort die Werbung für Unterhaltungselektronik übernommen und bin 1984 zu O & M gewechselt. Bei O & M bin ich von Kundenberaterin, Kontakterin über Etatdirektorin zur stellvertretender Geschäftsführerin aufgestiegen. Geschäftsführerin bin ich seit 1993.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Alles, was mit Spaß verbunden ist, ist auch Erfolg. Die Freude an der Arbeit, die zufriedenen Kunden, die funktionierende Kampagne und die gute Stimmung im Haus lasse ich als Erfolg gelten. Krampferfolge sind nicht nach meinem Geschmack. **Bezeichnen Sie sich selbst als erfolgreich?** Großteils ja, obwohl es nicht immer so geht, wie ich es mir wünsche. **Was ist für Ihren spezifischen Erfolg ausschlaggebend?** Viel Arbeit, Disziplin sowie Engerie- und Zeiteinsatz, die Bereitschaft, Nächte durchzuarbeiten und der Wille, meinen Job optimal zu machen. Früher investierte ich mehr Zeit, doch je höher man in einer Hierarchie kommt, desto mehr ist man psychischer Belastung und Verantwortung ausgesetzt und kann es sich nicht leisten, übermüdet wichtige Entscheidungen zu treffen. Ich behandle Chef und Mitarbeiter wie meine Kunden, mit viel Einfühlungsvermögen und Freundlichkeit. Ich versuche den richtigen Weg zu finden und nicht mit dem Kopf durch die Wand zu gehen. Das heißt Flexibilität statt Sturheit. Bis jetzt hat sich diese Erfolgsstrategie bewährt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Die Qualität der Mitarbeiter ist das Um und Auf dieser Branche. Es ist eine der schwierigsten Aufgaben, die richtigen Mitarbeiter zu finden und zu halten. Ich versuche immer, einen Junior im Unternehmen zu haben, der neue Ideen bringt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche, daß Mitarbeiter Probleme nicht merken, da sonst ein gewisser Spiraleffekt eintritt und die Stimmung schlechter wird. Ich habe jedoch drei langjährige Mitarbeiter, mit denen ich mich bespreche. Problemen gegenüber benötigt man positive Einstellung und Akzeptanz. **Welche Rolle spielen Familie und Freunde beim Erfolg?** Mein Elternhaus hat eine wesentliche Rolle gespielt. Meine Erziehung, die positive Kindheit, Vermittlung von Ehrlichkeit und Aufgeschlossenheit sowie Disziplin waren wichtig. Ich komme aus einer Kaufmannsfamilie und habe daher wahrscheinlich auch mein kaufmännisches Denken. Mein Vater war Orientale und ich vermute, daß ich daher die Flexibilität habe. Freunde sind wesentlich, um privaten Halt

zu haben. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Das wichtigste sind Verständnis und Achtung für einen Kunden, und man sollte ihm das Gefühl geben, daß man sich für sein Geschäft interessiert. Auch sollte man den Kunden nach bestem Wissen und Gewissen beraten.
Haben Sie ein Lebensmotto? Clients don't care how much you know unless they know how much you care. Ich bemühe mich vor allem um gute Stimmung im Haus und weiß, daß auch andere Menschen recht haben können. **Welchen Rat haben Sie für die nächste Generation?** Auf gut wienerisch „anzahn".

✱ Opll Ferdinand Dr. ao. Univ.-Prof.

Faszination und Begeisterung an der Tätigkeit und am Umgang mit Menschen, gepaart mit hohem Engagement.

● Steckbrief

Beruf: Historiker, Dozent an der Universität Wien. Funktion: Direktor. Tätig bei: Magistrat der Stadt Wien (Wiener Stadt- und Landesarchiv)., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1950, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Maximilian (1978) und Valentin (1984). Eltern: Alois und Anna. Schöpferische Akte: Zahlreiche wissenschaftliche Publikationen im In- und Ausland zu den Themen Mittelalterliche Geschichte und Wiener Stadtgeschichte, unter anderem Bücher: „Wien im Bild historischer Karten" (1983), „Stadt und Reich im 12. Jahrhundert" (1986), „Friedrich Barbarossa" (1990), „Nachrichten aus dem mittelalterlichen Wien" (1995), „Leben im mittelalterlichen Wien" (1998). Mitgliedschaften: Vizepräsident der Commission Internationale pour l'histoire des villes. Hobbies: Tennis, Reisen und Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Mein Vater war Gemeindebediensteter und Friseur, meine Mutter im Haushalt tätig. Ich wurde relativ autoritär erzogen. Schon in der Schule verspürte ich den Wunsch, Wissen zu vermitteln und träumte davon, Volksschullehrer zu werden. In der Oberstufe des Gymnasiums wurde das Interesse für Geschichte geweckt. Durch eine glückliche Fügung kam ich mit Professor Appelt in Kontakt, war von seiner Persönlichkeit beeindruckt und bemühte mich, mit ihm an wissenschaftlichen Projekten arbeiten zu dürfen. Parallel zum Studium absolvierte ich den Kurs am Institut für Österreichische Geschichtsforschung und war 1974 mit den beiden Ausbildungen fertig. In der Folge blieb ich fast drei Jahre an der Universität, arbeitete an diversen Projekten und schrieb meine ersten Publikationen. Durch diese Tätigkeit sind Mitarbeiter des Archivs auf mich aufmerksam geworden und boten mir an, die neugeschaffene Stelle beim Österreichischen Städteatlas zu übernehmen. Diese Arbeit dauerte 12 Jahre. Im Jahr 1985 habe ich mich habilitiert, und 1989 bin ich zum Direktor des Wiener Stadt- und Landesarchivs ernannt worden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Individuell gesehen ist es die Freude. Diese Freude kommt nach dem Erreichten. Für mich ist wichtig, daß der Erfolg, sprich also Freude, mit einer gesunden Portion Bescheidenheit gepaart ist. Man darf durch Erfolg nicht übermütig werden. **Gilt dieser Erfolg auch im privaten Bereich?** Für den privaten Bereich scheint mir Erfolg kein passendes Wort zu sein. Privat würde ich das Wort Glück verwenden: Glück mit dem Partner, mit den Kindern und mit Freunden. **Kennen Sie Mißerfolge?** Wer kennt sie nicht? Auch hier trenne ich Berufs- und Privatleben. Rückschläge im Beruf kann man mit Beharrlichkeit bekämpfen, bei einer Freundschaft, die in Brüche gegangen ist, nützt Beharrlichkeit nichts. Da läßt sich nichts reparieren, und man muß sich mit der neuen Situation abfinden. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Er liegt im Wesen eines Menschen, in seiner Emotionalität. Bei mir persönlich ist es die Faszination an der Geschichte, am Umgang mit Menschen gepaart mit Begeisterung an der Arbeit und hohem Engagement. Eine große Rolle spielt Ehrgeiz, denn ich wollte immer alles schaffen, was auf meinem Weg zu schaffen war. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Jahre geändert?** Mit 20 Jahren war es mir wichtig, so rasch und so gut wie möglich mein Studium abzuschließen, weil ich heiraten wollte und der Meinung war, daß man das nur mit einer beruflichen Basis tun kann. Jetzt ist mir wichtig, mit meinem Team gute Leistung für die Öffentlichkeit zu erbringen. Ich fühle mich gegenüber der Öffentlichkeit verantwortlich. Mit der Zeit spielt der private Bereich eine größere Rolle, denn man muß dankbar für seine Kinder sein und dafür, daß man zum Werdegang der Kinder beitragen kann. **Sind sie mehr Beamter oder Wissenschafter?** Das ist für mich untrennbar. Ich bin Beamter mit Leib und Seele, aber ich kann nicht sagen, daß ich heute als Beamter und morgen als Wissenschafter agiere. Das ist eben die Mischung, die diesen Beruf so spannend macht. Welchen Beitrag haben Sie zur Verbesserung des Wiener Stadt- und **Landesarchivs geleistet?** Nach zehn Jahren Bestrebungen ist es mir gelungen, für das Archiv einen Neubau zu bekommen. In nächster Zukunft wird es in einem der Gasometer in Simmering untergebracht werden. **Woher erhalten Sie Anerkennung und wie wichtig ist diese?** Am meisten freue ich mich über persönliche Anerkennung, sei es von meiner Frau, von Freunden oder Kollegen. Einmal hat mich ein Kollege angerufen und gesagt, daß er mein Buch über das Leben im mittelalterlichen Wien gelesen und es ihm auch sehr gut gefallen habe. Dieses Interesse war für mich wichtiger als eine Rezension, weil es einfach persönlicher Natur ist. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Begeisterung an der Arbeit, aus der Faszination an den Aufgaben, aus einem harmonischen Privatleben sowie aus meinen Hobbies. **Leben Sie nach einer Devise?** Das ist bei mir Toleranz. Ich versuche immer, Verständnis für andere aufzubringen.

✱ Oppelmayer Barbara

● Steckbrief

Beruf: Visagistin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Erste Österreichische Visagistenschule., 2464 Göttlesbrunn, Kirchenstr. 9. Geboren - Datum,

Copyrighted material

Ort: 1. Juli 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Aline-Sophie (1983), Katharina (1991) und Alexander (1993). Schöpferische Akte: Artikel über Gesundheit, Farben und Einrichtung in Kosmetikzeitschriften, Kinderbuch für Erwachsene „Bellabulie". Hobbies: Archäologie, klassisches Altertum, Innenarchitektur, Schreiben.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura arbeitete ich als erste Frau im technischen Bereich bei der ÖBB und studierte nebenbei Architektur, Archäologie und Kunstgeschichte. Damals merkte ich, daß schon im Altertum ohne Schminke nichts ging, und so begann ich die Visagistenausbidlung in Düsseldorf. Bei der abschließenden Make-up-Show errang ich einen Pokal. Über Pressemeldungen in Österreich wurde Guerlain, die gerade eine Visagistin suchten - auf mich aufmerksam. Aufgrund meines Könnens wurde mir von Guelain die Möglichkeit gegeben in Paris an der Ecole de Beaute die Kosmetikausbildung zu absolvieren. Ich war sechs Jahre für Guerlain - hauptsächlich als Schulungsbeauftragte - tätig und machte mich anschließend (1985) mit der „Ersten Österreichischen Visagistenschule" in Neusiedl am See selbständig. 1998 übersiedelte ich an den neuen Standort.

● Zum Erfolg

Welche Gründe waren für den Schritt in die Selbständigkeit ausschlaggebend? Ich bekam ein tolles Jobangebot in Paris, aber als heimatverbundener Familienmensch verspürte ich das Verlangen nach einem Kind - so kam ich ins Burgenland und zu meiner ersten Tochter. Nachdem ich mit dem Kind nicht mehr die Reisetätigkeit durchführen konnte, machte ich mich selbständig. Natürlich auch, weil es in Österreich diese Ausbildungsmöglichkeit noch nicht gab. **Was ist für Sie Erfolg?** Im Laufe der Jahre hat sich der Begriff für mich gewandelt. Erst sah ich Erfolg darin, daß mein Name bekannt, ich in den Medien präsent war und ich einen Betrieb in einer Sparte gegründet hatte, die es vorher noch nicht gab. Damals arbeitete ich rund um die Uhr, wurde müde und Erfolg war zehn Minuten ausspannen zu dürfen. Heute ist Erfolg absolut zu dem Gefühl geworden, daß rundherum alles in Ordnung ist und ich mich beim Sitzen wohlfühle. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Als Frau sehe ich mich - gesamt gesehen - rundum als erfolgreich, weil ich im Berufsleben erfolgreich tätig war, mich rechtzeitig darauf besonnen habe, Kinder zu haben und drei gesunde Kinder zur Welt bringen durfte - das ist für mich ein ganz großer Erfolg - und den Mann gefunden zu haben, der akzeptiert, daß ich Arbeit, Kinder und meine Selbständigkeit unter einen Hut bringe, ohne daß dabei etwas zu kurz kommt. Das war die schwierigste Aufgabe meines Lebens. Seit kurzem habe ich das alles auf die Reihe gebracht und die goldene Mitte gefunden. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß ich trotz aller Unkenrufe mit weniger als 30 Jahren und als Frau die „Erste Österreichische Visagistenschule" gründete und mich im Burgenland selbständig machte. Ich war von Anfang an vom Erfolg 100-prozentig überzeugt. Wenn ich gewußt hätte, was alles auf mich zukommt, hätte ich mich möglicherweise nicht getraut, doch meine Begeisterung war so groß, daß es zum Erfolg führte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, meine Familie, weil ich nie jemanden brauchte, um zu überleben und gut zu leben. Auch meine beiden Geschwister sind sehr erfolgreich - vielleicht weil wir von unseren ungarischen Vorfahren so eine einnehmende Art geerbt haben. Für meine Freunde bin ich erfolgreich, weil ich Beruf, Familie und Kinder unter einen Hut bringen konnte, die männlichen Freunde sehen, daß ich als Frau keinen Mann für Erfolg benötige. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann mich sehr zurücknehmen, der Mensch steht bei mir im Vordergrund. Persönlichkeiten fühlen sich bei mir „Inkognito" wohl - ich gebe nicht mit Berühmtheiten an. Gut zu schminken ist wie ein Facelifting. Ich habe immer selbst gearbeitet, nie von Assistenten arbeiten lassen und Kurse in kleinen Gruppen selbst geleitet. Immer selbst anwesend zu sein und im kleinen Kreis zu arbeiten ist mein Erfolgsgeheimnis.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Man kann sich das ins Gesicht malen, was man möchte. Das habe ich bei meinem Ägyptologiestudium gelernt. Wenn man sich als Frau um einen harten Job bewirbt, darf man sich nicht mit Puppengesicht und Kußmund schminken, dann wird man den Job nicht bekommen. In unseren Breiten muß man auch immer jünger aussehen. Ich habe in meinem Maturafach -darstellende Geometrie - gelernt, mit optischer Täuschung umzugehen So kann ich jemanden um bis zu zehn Jahre jünger erscheinen lassen. ohne daß man es merkt. Dieses Wissen kann ich auch weitergeben. Darstellende Geometrie und Zeichnen kann man lernen, aber man braucht auch das Gefühl dafür - man kann jemanden nicht nur herrichten, sondern auch hinrichten. Die beste Werbung ist für mich Mundpropaganda. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wußte, ich mache etwas Unübliches, etwas, das noch nie da war (auch, um keine Konkurrenz scheuen zu müssen) und etwas mit Farben - was genau wußte ich aber nicht. Zuerst war Visagismus da, dann kam Farbanalytik dazu. Ich war konkurrenzlos und konnte auch zusehen, wie das Kind, das ich in die Welt gesetzt hatte, groß wurde. Nach mir gab es einige Visagistenschulen, die aber schnell wieder in Konkurs gingen. Materiell habe ich mir keine Gedanken gemacht, war aber nicht abgesichert. Für die Schule kaufte ich ein Haus und hoffte, daß ich es bezahlen können werde. Zuerst fuhr ich mit Guerlain noch zweigleisig. Ich gab monatlich zwei Kurse, die andere Hälfte arbeitete ich noch bei Guerlain - die haben mir sehr geholfen. **Welche Rolle spielte der Standort im Burgenland?** Die Menschen hier sind so offen, wie die Ebene. In Neusiedl begann ich, weil es mein Geburtsort ist und mich jeder mochte, auch wenn die Leute Visagistin lange nicht aussprechen konnten. Jeder - von 14 bis 80 - stand mir gern Modell und die Akzeptanz war immer da. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wenn ich das Gefühl habe, per Du zu sein, ohne daß das ausgenützt wird, ist das in Ordnung. Ich bin gut in Physiognomie und nonverbaler Kommu-

nikation ausgebildet. Man sieht, wenn jemand ja sagt und nein meint, daher kann ich schon im Erstgespräch gut entscheiden. Meine Mitarbeiter sehen mich als Freund. **Kennen Sie Niederlagen?** Eine große Niederlage hatte ich mit zwei Boutiquen, die ich mit einer Freundin hatte. Das ging komplett daneben, aber meine Familie hat mir damals sehr geholfen. Ich habe damit nicht gehadert, bin ein neugieriger Mensch und habe gelernt, auf das Leben neugierig zu sein - zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein und auch in einer Niederlage war nie mehr Verzweiflung als Neugierde. Dann habe ich die Zähne zusammengebissen und geschaut, wie es weitergeht. **Wie bringen Sie Kinder und Beruf unter einen Hut?** Heute kann ich mir meine Zeit einteilen, bei meinem ersten Kind war das noch nicht so, und meine Eltern waren dabei sehr hilfreich.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich habe eine energiegeladene Großmutter und eine ebensolche Mutter; von ihnen habe ich viel geerbt. Auch habe ich eine tolle Partnerschaft. **Ihre Ziele?** Eher Gefühle, die ich nicht beeinflussen kann. Ich hoffe, daß es den Kindern gut geht, habe aber keine Existenzängste, weil ich in einen großen Bauernhof eingeheiratet habe. Betrieblich will ich mehr in die Einzelberatung gehen, arbeite schon in der „Wiederherstellenden Chirurgie" (Tätowierungen nach drastischen Eingriffen) und werde mich auf Bücherschreiben konzentrieren, weil ich viel zu sagen habe. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Anerkennung spielte eine viel zu große Rolle, deswegen mußte ich zwischendurch auch eine Niederlage einstecken, die sechs Jahre dauerte. Mittlerweile kann ich mich wieder selbst anerkennen. **Ihr Lebensmotto?** Neugierde. **Haben Sie Vorbilder?** Mahatma Ghandi, Dalai Lama, Mutter Teresa und viele Indianer. **Welche Laufbahnen gab es von Ihren Kursabgängern?** Ein Zuckerbäckerlehrling (der zu mir kam, weil er dachte, gut Torten verzieren zu können) kam nach meinem Kurs zu Esteé Lauder nach New York. Der zweite - ein Holländer, der mein Assistent bei Guerlain war und meinen gesamten Kurs absolvierte - ist heute im gesamten Ostmarkt für Yves Saint Laurent tätig. Viele machen den Job auch als Zweitberuf. Der Kurs besteht aus mehreren Seminaren, jedes Seminar dauert eine Woche und endet mit einem Zertifikat. Zwischen erstem und zweitem Kurs müssen einige Monate liegen, in der viel geübt werden muß. Nach Grund- und Aufbaukurs gibt es bei mir die unterschiedlichsten Seminare, z.B. für Bühne, Fotografie, Video oder die plastische Chirurgie. Ich bin auch in Deutschland mit „ambulanten Kursen" vertreten.

✱ Oppitzhauser Karl

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autohaus Karl Oppitzhauser GmbH., 2460 Bruck/Leitha, Altstadt 68. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1941, Bruck/Leitha. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Sabine (1963). Schöpferische Akte: Single „I gib Gas!". Mitgliedschaften: Ferrari Club. Hobbies: Autorennsport (derzeit Rennen zur Ferrari Challenge-Serie), Pferdesport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule, Berufsschule und Baufachschule. Von 1966-70 angestellt als Bauleiter bei einer großen Hoch- und Tiefbaufirma. Dazwischen - 1962 - Einstieg in den Automobilrennsport „ich wollte eigentlich Kfz-Mechaniker werden" und die ersten Rennversuche in Kottingbrunn. Es folgten nationale Rennen zur österreichischen Staatsmeisterschaft und internationale Starts in Griechenland (erster Sieg) und Italien (die Konkurrenten in dieser Zeit: Jochen Rindt, Dr. Helmut Marko und der österreichische Skirennläufer Toni Sailer). Um den Rennsport finanzieren zu können wurde 1968 - parallel zu Beruf und Sport - der erste eigene 1.000m² große Kfz-Betrieb in Wien (Handel, Spenglerei, Lackiererei) aufgebaut. Zwei Jahre - 1970 - später übersiedelte die Firma ins östliche Niederösterreich, nach . Eine Reparaturwerkstätte kam dazu, die Betriebsfläche vergrößerte sich auf 5.000m² und zehn Mitarbeiter. Wieder zwei Jahre später gewann ich zum ersten Mal den Castrol-Cup (Ford Mexiko), fuhr eine Saison Formel III und stieg 1976, mit einem um rund 1,5 Millionen Schilling gekauften March 761, in die Formel I ein (erstes Rennen in Zeltweg, zweites Rennen in Brands Hatch (GB), drittes Rennen Nürburgring (D), Ronnie Petersen, Vittorio Brambilla und Hans Joachim Stuck waren meine Teamkollegen. Damals konnte man sich die Formel I noch leisten. Im ersten Jahr hatten wir zwei Motoren. In der Saison darauf hätten wir wieder investieren müssen, damit hätte ich meinen Betrieb aufgeben müssen, deshalb ging ich wieder in den Tourenwagenbereich. Ich habe das Ganze als Hobby gesehen und fuhr sowieso immer unter den ersten mit, daher hatte ich auch von Seiten meiner Sponsoren nicht so einen Erfolgszwang. 1978 kaufte ich einen BMW 3.0 CSI und gewann mit diesem Auto zum ersten Mal die österreichischen Tourenwagenstaatsmeisterschaften. Ich machte den Privatpilot- und Jockeyschein, organisierte eine Weltrekordsprung über 29 Autos, stellte einen BMW 320 Turbo mit 850 PS für einen Weltrekordversuch im Top-car-speed-skiing (248km/h) zur Verfügung und eröffnete 1984 den Betrieb in Bruck/Leitha. Beide Betriebe (in Gerhaus und in Bruck) zusammen ergeben jetzt eine Verkaufsfläche von 12.800m² und beschäftigen 35 Mitarbeiter. Ich übernahm von „König Specials" die Generalvertretung und führte für Ferrari, BMW, Mercedes und Porsche Styling und Tuning durch. Außerdem fuhr ich in der deutschen Meisterschaft die stärksten Tourenwagen (Gruppe 5, 850 PS), wurde Vize-Europameister und bekam von BMW ein Werksauto. Zum 25-jährigen

Rennjubiläum entstanden 25.000 Stück der Schallplatte „I gib Gas", gewann 1989 - mit 48 Jahren gewann ich alle Tourenwagenrennen der Klasse BMW bis 2,5 Liter (320 PS). Gute sportliche Kontakte ermöglichten mir den Aufbau von Mazda-Betrieben in Ungarn und in der Slowakei. Damit war ich einer der ersten westlichen Kfz-Händler, der in einem osteuropäischen Land Vertragspartnerschaften aufbaute. 1992 wird der Betrieb in Bruck/Leitha Vertragspartner von Hyundai und Chrysler-Jeep (vorher Mazda). Rennen werden im Opel-Lotus-Cup gefahren und gewonnen. Das OK-Center in Neusiedl/See wird 1993 eröffnet und in Österreich ein junges Hyundai-Werksteam (zehn Autos) betreut und gesponsert. Außerdem begann ich die 13-jährige österreichische KAT-Fahrerin Claudia Steffek zu fördern. 1995 begann ich, als neue sportliche Herausforderung, die Rennen zur Ferrari-Challenge-Cup Serie zu fahren. 1996 folgt die Eröffnung des Mitsubishi-Oppitzhauser Kfz-Betiebes in Neusiedl/See, 1997 die Eröffnung des Honda-Zweiradshops Oppitzhauser im OK-Center in Neusiedl/See. 1998 wird die OK Immobilienverwertungsges.m.b.H. gegründet und die Rennen des Ferrari-Challenge-Cup im tschechischen Ferrari HP-Exklusiv-Team gefahren. 1999 gibt es sieben Karl Oppitzhauser-Betriebe mit einer Fläche von ca. 25.000m² und rund 50 Mitarbeitern. Die Rennen zur Ferrari-Challenge-Cup Serie stehen auch in diesem Jahr wieder auf dem Programm. **Sonstige Betriebe?** Mitsubishi Oppitzhauser, 7100 Neusiedl/See; Karl Oppitzhauser Ges.m.b.H., Kraftfahrzeughandel, 2471 Gerhaus; Honda Zweiradshop Oppitzhauser, 7100 Neusiedl/See; OK-Center 7100 Neusiedl/See, OK Immobilienverwertungsges.m.b.H, 7100 Neusiedl/See; Cafe Bianca, 7100 Neusiedl/See.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich würde sagen, ich bin jeden Tag gefordert, erfolgreich zu entscheiden. In meinem Fall hängt es von meiner Persönlichkeit, meinem Umfeld und von den Wünschen, die ich habe, ab. Erfolg ist für mich auch die Bestätigung oder wenn man will, die Anerkennung einer guten Arbeit, in welcher Form auch immer. Erfolg muß man immer im Verhältnis zu anderen Leistungen sehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als meine wesentlichen Karrierestufen würde ich 1966, als ich Bauleiter wurde, 1970 als ich den ersten Betrieb gründete und 1989 als ich als einer der Ersten in Ungarn und in der Slowakei mit dem Kfz-Handel begann, sehen.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend für meinen Erfolg war und ist sicher meine persönliche Arbeitsleistung. Ich sehe nie auf die Uhr und arbeite im Durchschnitt 16 bis 17 Stunden pro Tag. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ein erfolgreicher Geschäftsmann hat keine Freunde, sondern nur gute oder schlechte Mitarbeiter. **Kennen Sie Niederlagen?** Auch Niederlagen sind relativ. Von meinem Gefühl her kann ich eigentlich nichts in meinem Leben als wirkliche Niederlage bezeichnen. Man lernt, macht Erfahrungen und setzt diese um oder probiert etwas Neues. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung erhalte ich zum Ersten durch meine Rennerfolge, zum Zweiten durch unsere Kunden, von denen 90 Prozent Stammkunden sind, und zum Dritten durch meine Mitarbeiter. Wir sind ja auch heute noch ein Familienbetrieb und viele meiner Mitarbeiter sind schon über 25 Jahre bei uns beschäftigt.

✱ Orthner Dieter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Hochbau. Funktion: Leiter der Niederlassung Wien Tätig bei: Dyckerhoff & Widmann GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 131A. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mihovilka. Kinder: Roland (1976) und Jasmin (1982). Eltern: Rudolf und Elfriede. Hobbies: Skifahren, Tennis, manuelle Arbeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern, die im Lehrberuf tätig waren, haben sich das auch für mich gewünscht. Daher besuchte ich ein humanistisches Gymnasium, was meinen Interessen nicht sehr entsprach, und darum wechselte ich zur HTL in Mödling, weil die Baubranche mich sehr ansprach. Nach Absolvierung der HTL und des Grundwehrdienstes trat ich bei der Firma Universale als Techniker ein, und avancierte nach kurzer Zeit zum Abteilungsleiter. Mein Aufgabenbereich war eine eigenständige Durchführung des Bauvorhabens sämtlicher Filialen von der CA-Bankverein. Nach der Umstrukturierung der Universale verließ ich die Firma und ging zu Union-Bau, wo ich mit der Aufgabe beauftragt wurde, eine Abteilung für Generalunternehmen aufzubauen. Rechtzeitig erkannte ich die finanziellen Schwierigkeiten, in die die Firma geriet und trennte mich von meinem Arbeitgeber.

Nächste Station war die Reform-Bau, wo ich ca. 19 Jahre in leitenden Positionen tätig war. Zuerst war es die Leitung der Professionisten-Abteilung beim Bauvorhaben vom Franz-Josefs-Bahnhof, danach bekam ich die Oberbauleitung übertragen. Eine wichtige Arbeit war die gesamte Durchführung des Hochbaus von Neue Reform-Bau. Unter Großbauten, die ich betreute, waren das Zentrum der Bank-Austria, das OMV-Haus, sowie das IBM-Gebäude (alle in der Lassallestraße), wo ich als Geschäftsführer bei der ARGE fungierte. Als die Firma von den Aktionären an die ERA-Bau verkauft wurde, hat man mich zum Leiter von Neue Reform-Bau ernannt. Aufgrund persönlicher Differenzen mit dem Vorstand habe ich diese Funktion nicht ausgeübt.

Dr. Maculan machte mir den Vorschlag, die Leitung einer Baugruppe bei ihm zu übernehmen. Nach eineinhalb Jahren meiner Tätigkeit ist die Firma in Konkurs gegangen. Nach einem mißlungenem Versuch mit Dr. Maculan ein neues Unternehmen aufzubauen, habe ich ihn gebeten, mich aus seinen Diensten zu entlassen, und suchte mir etwas Stabileres - den deutschen Baukonzern Dyckerhoff & Widmann, wo ich als

Oberbauleiter eintrat. Nach dem Ausscheiden des Niederlassungsleiters wurde ich 1998 zum Leiter der Niederlassung Wien ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Bestätigung dafür, daß man reüssiert hat. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn das Ziel erreicht ist und wenn ich zu mir sagen kann, daß mir die Arbeit trotz schlechter Voraussetzungen gelungen ist. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Präzise formulierte Ziele, 110-prozentiger Einsatz und die Gabe, aus negativen Dingen etwas Positives herauszuholen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine ganz wesentliche. Man kann Erfolg nur dann erreichen, wenn man ein harmonisches Familienleben hat. Wenn Zwiespalt in der Familie herrscht, wird es auch im Beruf nicht anders sein. In unserer Branche, wo man doch viele Überstunden macht, ist es wichtig, eine Partnerin zu haben, die sich damit zufrieden gibt, den Ehemann nur am Wochenende zu sehen. Dann versuche ich aber mich ganz meiner Familie zu widmen und die Zeit intensiv und sinnvoll zu verbringen. **Kennen Sie Mißerfolge?** Die Entscheidung zur Firma Maculan zu gehen, war falsch, was mich im nachhinein finanziell sehr belastet hat. Ich habe mich aber damit abgefunden und versucht, das beste aus dieser Situation herauszuholen, nämlich Erfahrung. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert, nach dem Leitspruch: „Der Leiter kann nur so gut sein, wie der schlechteste Angestellte!". Jeder soll das Beste geben, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

✱ Ortner Gerhard Dr. med. Univ.

● Steckbrief

Beruf: Praktischer Arzt. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike, geb. Fischer. Kinder: Bernhard und Raffaela. Eltern: Helene und Josef. Hobbies: Jagd, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Matura 1975, Medizinstudium in Wien und Promotion 1981. Danach war ich fast fünf Jahre im Turnus in Wiener Spitälern. Im Kaiser Franz Josef Spital war ich dreieinhalb Jahre, im Kaiserin Elisabeth Spital ein Jahr und ein halbes Jahr in Mödling. Am 1. Oktober 1986 eröffnete ich meine Ordination, mit meiner Frau als Ordinationshilfe und allen Krankenkassenverträgen. Einige Monate später steigerte sich die Frequenz der Patienten, die Behandlungen nahmen zu, auch die physikalischen. Ich habe eine als Krankenschwester ausgebildete Ordinationshilfe und einen geprüften Heilmasseur eingestellt. Durch mein Engagement konnte ich das Vertrauen der Bevölkerung gewinnen und wurde 1991 zum Gemeindearzt sowie zum Heeresvertragsarzt der hiesigen Bundesheerkaserne bestellt. Durch die Pensionierung der Schulärzte übernahm ich 1988 die Volksschule der Großgemeinde und 1992 auch die Hauptschule als Schularzt. 1996 absolvierte ich das Diplom für manuelle Medizin (Chirotherapie) und betreibe sie seither extensiv. Ich betrachte sie aber als Erweiterung der diagnostischen Möglichkeiten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich sowohl in geistiger als auch materieller Sicht mehr besitze als zu Beginn und auch gesellschaftlich anerkannt bin. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche auf die Wünsche meiner Patienten einzugehen und nehme deren Beschwerden ernst. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ich bewundere in unternehmerischer Sicht Niki Lauda - auch heute noch. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit gebracht hätten?** Meine Frau und meine Eltern. Sie haben mich bestärkt durchzuhalten, sie haben mich physisch, psychisch und auch finanziell unterstützt. Das gilt auch für die Familie meiner Frau. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche die Ursache zu finden. Liegt der Fehler bei mir, mache ich ihn bestimmt kein zweites Mal. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich, so glaube ich, als erfolgreich, aber auch als pflichtbewußt und korrekt. Mit meinen Mitarbeitern - Kollegen - bin ich gemeinsam erfolgreich. Meine Familie sieht mich als Überbeschäftigten, leider habe ich zuwenig Zeit für meine Kinder, aber ich bin Auskunftsperson für alle Fragen des Lebens. Ganz sicher halten sie mich für erfolgreich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, und anfangs war das auch wichtig für mich, inzwischen nicht mehr. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihre Ziele?** Gesund in Pension zu gehen, reisen zu können und weiterhin möglichst vielen Kranken helfen zu können. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Mein Rat ist, in der zu übernehmenden Praxis eine Urlaubsvertretung machen, dabei kann man sich Vorort gut informieren. Nur geschultes Personal einstellen, zum Beispiel als Ordinationshilfe eine ausgebildete Krankenschwester. Sie ist eine echte Hilfe, sie kann einem einige Arbeiten abnehmen, z.B. Blut abnehmen, Infusion anhängen, physikalische Behandlungen,... **Ihr Motto?** Positiv denken.

✱ Ostermann Franz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Büromaschinentechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Computer Service Ostermann., 1160 Wien, Thalhaimerg. 49/44.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Nach meiner Lehre als Büromaschinentechniker wechselte ich die Branche und beschäftigte

mich mit Spielautomaten. Dann bot sich die Gelegenheit bei einer Computerfirma als Elektrotechniker zu arbeiten, ich absolvierte die Grundausbildung für Netzwerke und begann als Servicetechniker. Ich arbeitete bei drei Firmen, zwei von ihnen gingen in Konkurs und da ich zu hoch qualifiziert war, um eine neue Anstellung zu finden, machte ich mich 1992 selbständig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Man kann von dieser Tätigkeit leben. Ich machte alles nur mit Eigenkapital und besitze nach wie vor kein Büro (ich erledige meine Probleme vor Ort). Eine gute Freundin von mir, macht mir als Gegenleistung die Steuerberatung und die Buchhaltung kostenlos. Da ich von Anfang an eine große Firma zu betreuen hatte, war meine finanzielle Basis relativ schnell gesichert. **Was ist der Schlüssel für Ihren Erfolg?** Ständige Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und Mundpropaganda, durch die ich weitervermittelt werde. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das Glück, die Chance zu erkennen und zu nützen, die Möglichkeit am Ball zu bleiben, Spaß an der Arbeit und Geld, das man für eine erbrachte Leistung bekommt. **Ihre Ziele?** Nach wie vor frei zu sein, geschäftlich und privat. Ich hatte nie an eine selbständige Tätigkeit gedacht, aber jetzt bin ich zu der Erkenntnis gekommen, daß man wesentlich früher beginnen muß. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Entspannung. Ich hatte immer genug Zeit für die Familie, aber der Beruf hatte und hat für mich Vorrang. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Sich eine zukunftsorientierte Branche aussuchen, Zuverlässigkeit zu entwickeln und bereit zu sein, besonders in der Anfangsphase, auf viel zu verzichten. Freundlich zu den Menschen zu sein und zu lernen, wie man persönliche Gespräche mit verschiedenen Menschen führt.

✶ Pach von Hannsenheimb Helma Baronin

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Missoni Helma Pach., 1010 Wien, Krugerstr. 15.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bei Fred Adlmüller war ich Starmannequin, eröffnete eine Boutique am Petersplatz bei Cilli, war Professorin an der Modeschule Hetzendorf und eröffnete eine Boutique in der Annagasse. Ich kreierte den ersten Wiener Weihnachtsbazar, schuf eine neue Art der Modeschau, u.a. das „Modeater" (Vorführung der Modelle in Szenen zu Woyzek im Bühnenbild von Gerhard Jax), nach der Schließung des Geschäftes in der Annagasse eröffnete ich das Geschäft in der Krugerstraße mit Missoni-Exklusiv.

✶ Pacha Franz Dr. techn. Dipl.-Ing.

In meinem Fall war es Konsequenz und das Glück in kritischen Zeiten Menschen zu finden, die mitinvestierten bzw. kauften.

● Steckbrief

Beruf: Dipl.-Ing. für industrielle Elektronik und Regelungstechnik. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Sybase EDV-Systeme GmbH., 1040 Wien, Florag. 7/3. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evita. Kinder: Lukas (1986), Johannes (1990) und Elisabeth (1994). Eltern: Franz und Eleonore. Hobbies: Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Nach Abschluß des Realgymnasiums entschloß ich mich für das Studium der industriellen Elektronik und Regeltechnik. Das Studium schloß ich 1974 ab, parallel dazu begann ich am Institut für allgemeine Elektrotechnik und Elektronik zu arbeiten, wo ich bis 1983 tätig war und lange Zeit Universitätsassistent war. Diese Station war insofern wichtig, weil ich wirtschaftliche Kenntisse sammelte und die Kooperation von Industrie und Wissenschaft in Aktion erlebte. Danach bekam ich das Angebot bei einem amerikanischen Unternehmen (CALMA) zu arbeiten, wo ich das elektronische Informationsservice aufbaute. Meine Leistungen wurden anerkannt und als es zur Umstrukturierung des Unternehmens kam, beauftragte man mich, das durchzuführen. So wurde ich Geschäftsführer der Firma „Prime", die aus drei zusammengeführten Firmen bestand. Ende 1993 kam die Entscheidung, die Niederlassung aufzugegeben. Da ich immer schon eine eigene Firma wollte, beschloß ich, mich selbständig zu machen. Da mir die Arbeit bei den Amerikanern sehr gefiel, blieb ich in diesem Umfeld. So gründete ich die Firma Sybase EDV-Systeme GmbH als Franchise-Unternehmen. Ich konnte meine Idee glaubwürdig präsentieren und überzeugte Leute, die ich als Partner haben wollte, sich zu beteiligen. Somit war ich nicht allein, und das war für mich sehr wichtig. Die ersten drei Jahre der Entwicklung waren sehr schwer, mittlerweile bin ich mit den Ergebnissen sehr zufrieden.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Konsequenz und Glück. **Was verstehen Sie unter Glück?** In meinem Fall war es, daß ich in kritischen Zeiten Menschen fand, die mitinvestierten, und Kunden, die kauften, fand. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß ich mit meinem Unternehmen nicht nur mich und meine Familie ernähren kann, sondern auch zehn Angestellte, die auch Familie haben. Privat bedeutet Erfolg eine gut funktionierende Ehe, gesunde, gescheite Kinder, die viel Freude bereiten. **Ihre Ziele?** Ziele änderten sich im Laufe der Zeit. In der Schule war es wichtig, mich zu etablieren, nach dem Motto: „Wenn es andere schaffen, dann schaffe ich es auch". Ich motivierte mich immer und stärkte

mein Selbstvertrauen. Das ist nach wie vor aktuell. Bei den Amerikanern lernte ich, Entscheidungen selbst zu treffen und dabei Freude zu empfinden. Das kommt mir bei der selbständigen Tätigkeit sehr zugute. Früher war für mich mein persönlicher Erfolg sehr wichtig, jetzt hat der Erfolg des Unternehmenes, der Teamerfolg Vorrang. Ich selbst möchte meiner Familie mehr Zeit widmen, in Zukunft bei der Firma mehr als Katalysator auftreten und nicht immer an vorderster Front präsent sein. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Meine Frau steht hinter meinem Erfolg. Sie inspirierte mich in allen wichtigen Schritte meines Lebens - Dissertation, Selbständigkeit. Die Kinder bedeutet mir sehr viel. Es ist für mich ein wunderbares Erlebnis, wenn ich nach Hause komme und sie sich auf mich freuen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, aus Erfolgserlebnissen und aus der glücklichen Kombination dieser beiden Faktoren. Viel brachte mir auch die Erkenntnistheorie. Ich begriff, daß man das Leben beeinflussen und sein Angebot bewußt wahrnehmen kann. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich delegiere gern Verantworutng und sehe mich nicht als autoritärer Vorgesetzter, sondern als Koordinator. **Ihr Leitsatz?** Nie aufgeben, immer daran denken, daß es ein Ende von jedem Tunnel gibt.

✶ Pahl Dietwald Dipl.-Ing.

...soviel Praxis wie möglich, soviel Theorie wie notwendig.

● Steckbrief

Beruf: Segelschulleiter. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Segelschule Gmunden., 4810 Gmunden, Traunsteinstr. 25. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1943, Berlin. Mitgliedschaften: International Sailing School Association, ARGE der Segelschulverbände, Obmann des Gmundner Eislaufvereins. Hobbies: Segeln, Motorradfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1961, Studium an der Universität für Bodenkultur in Wien, Abschluß als Dipl.-Ing. für Kulturtechnik und Wasserwirtschaft. Meinen erlernten Beruf übte ich jedoch nie aus. 1966 begründete ich die erste Segelschule nördlich der Alpen mit - schon im Alter von 23 Jahren war ich in der Segelausbildung beheimatet, vermittelte vielen Gästen Grundkenntnisse des Segelns und damit die Freude an diesem schönen Sport. Bis 1994 bekleidete ich eine leitende Funktion im Unternehmen, das ich 1995 selbst übernahm - heute decke ich die gesamte Bandbreite konzessionierter und anerkannter Segel- und Seefahrtschulen als kompetenter Partner in allen Ausbildungsbereichen, vom Grundkurs, Fortgeschrittenenkurs, Perfektionskurs und Spinnakerkurs ab, außerdem biete ich Intensivkurse fürs Küstenpatent, Tourensegeln für Segelurlauber, Schulsportwochen und Firmenkurse, Küstenfahrt-Lehrgänge, Kurse für Segler und Motorboot-Skipper. Seit 15 Jahren bilde ich Schiffsführer für Motorboote auf den österreichischen Seen und Segler- und Motorbootsportler für die staatlich anerkannten Küstenpatente der Fahrbereiche 2 und 3 aus. Seit 1997 führe ich auch Kurse zum Erwerb der weltweit gültigen Betriebszeugnisse nach GMDSS durch. Eine Bootsvermietung für Segler- und Elektroboote und das Motorboot-Taxi runden mein Angebot ab.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das Motto lautet, soviel Praxis wie möglich, soviel Theorie wie notwendig - meine Segellehrer und ich vermitteln mit viel Spaß, Freundlichkeit, Geduld und Fachwissen auf modernen Booten alle Kenntnisse, die zur selbständigen Führung erforderlich sind - am Sektor Angebotsmaterial bin ich die Nummer Eins. Besondere Schwerpunkte setze ich in die Verläßlichkeit und Pünktlichkeit, die permanente Erreichbarkeit, in die modernen Kommunikationsmittel, die ständige Weiterbildung und das Engagement. Priorität lege ich auf den guten Kontakt zu Gästen und auf eine optimale Ausbildung auf bestem Bootsmaterial in der schönen Landschaft des Traunsees. **Ihre Ziele?** Österreichweit die Nummer Eins aus qualitativer Sicht zu werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem guten, traditionellen Familienleben und einem festen Standpunkt - ich bewahre mir gute, alte Werte gehe jedoch neue Wege. **Was ist für Sie Erfolg?** Persönlicher Erfolg ist für mich Spaß an meinem Beruf zu haben und dadurch Glück zu erfahren. **Ihr Erfolgsrezept?** An alten Faktoren, die den Beruf umfassen, Neugierde zu entwickeln und ständig an Weiterbildung Interesse zu zeigen. Wege der persönlichen Neigungen zu gehen, ein hohes Ziel zu stecken und zu versuchen dieses zu erreichen, wobei eine fundierte Ausbildung die Grundvoraussetzung darstellt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Fehler analysieren, selbstkritisch betrachten und für das zukünftige Handeln daraus lernen. **Ihr Motto?** Segeln ist lebenswert.

✶ Pal Anneliese

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Damen- und Herrenfriseur Anneliese Pal., 1070 Wien, Lerchenfelderstr. 91. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Stefan. Kinder: Michael und Andrea. Eltern: Martina und Josef. Hobbies: Tanzen, Wandern, Skilanglauf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1962 trat ich eine Friseurlehre im 1. Bezirk an. Danach ging ich in den elterlichen Friseurbetrieb, hier in der Lerchenfelderstraße. nebenbei habe ich drei Jahre lang abends in der Kammer-

oper als Friseurin gearbeitet. Ich habe die Schauspieler und Sänger frisiert und auch deren Perücken. 1972 machte ich dann meine Meisterprüfung und übernahm 1975 den Betrieb meiner Eltern. Ich renovierte den Salon und ließ ein neues Portal machen. Zur Zeit beschäftige ich drei Friseurinnen und ein Lehrmädchen, wobei eine Friseurin meine Tochter Andrea ist. Meine Tochter frisiert hier bereits seit zwölf Jahren und ist seit 1992 auch Friseurmeisterin. Ich übernahm den Kundenstock meiner Eltern. Es gibt Kunden, die uns schon seit 35 Jahren die Treue halten. Unsere älteste Kundin ist 97 Jahre und wird bei uns schon von der dritten Generation verwöhnt. Natürlich gibt es auch viele neue Kunden seit meiner Übernahme. Ich bin sehr stolz darauf, auch namhafte Persönlichkeiten zu unseren Stammkunden zählen zu dürfen. Von 1984-96 hatten wir auch ein Nagelstudio dabei, und ein Solarium gibt es bei uns schon seit 15 Jahren. Um auf dem Laufenden zu bleiben sind Seminare und die Teilnahme an Weltmeisterschaften (unter anderem in den USA und in Tokio) für mich, inzwischen auch für meine Tochter, immer selbstverständlich gewesen. Unsere verwöhnte Kundschaft erwartet von mir einfach, daß ich die neuesten Trends kenne und auch umsetze.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, meine Stammkunden bestätigen mir das täglich. **Ihr Erfolgsrezept?** Immer dranbleiben, immer vorwärts schauen, hart aber mit Freude arbeiten. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Mutter, sie hat alles verkörpert, Schönheit und Arbeitskraft. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit gebracht hätten?** Auch meine Mutter, sie hat mir den Weg geebnet in diesem Beruf. **Haben Sie Rückschläge erlebt?** Sicher. Immer kämpfen, ich bin eine Kämpfernatur. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sahen mich am Anfang oft hochnäsig, danach ist das aber verflogen. Und außerdem sehen sie mich als erfolgreich. Meine Mitarbeiter sehen mich als 100-prozentig arbeitende Chefin, als erfolgreiches Vorbild. Meine Familie sieht mich als erfolgreich und als liebende Mutter - als Löwin, die alles zusammenhält. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Sicher, von den Kunden und von der Familie. Das ist sehr wichtig, da weiß man, wofür man arbeitet. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die habe ich einfach, es wundert mich oft selbst. **Ihre Ziele?** Immer besser zu werden, meiner Tochter einmal ein erfolgreiches Geschäft übergeben zu können. **Ihr Tip für Erfolg?** Durchhaltevermögen und viel arbeiten.

✶ Palden Sophie

● Steckbrief

Beruf: Friseurin, Fußpflegerin, Visagistin, Kosmetikerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Sophie´s Salon., 1040 Wien, Mittersteig 2A. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1966, Wien. Eltern: Gerlinde und Reinhard. Hobbies: Tanzen, Musik hören, Katzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium ging ich ein Jahr zur Textilschule, wechselte aber dann für zwei Jahre in die Kosmetik- und

Fußpflegeschule. Meinen Diplomabschluß machte ich 1984. Neben dieser Schulausbildung betreute ich ab meinem 15. Lebensjahr eine alte Dame - ein Job, der zur Aufbesserung meines Taschengeldes diente. Danach belegte ich einen Visagistenkurs und begann anschließend die Friseurlehre. Durch meine Vorbildung mußte ich nur zweieinhalb Jahre lernen. Es folgten einige Beschäftigungen, um Praxis zu sammeln, und im November 1996 legte ich die Meisterprüfung ab und eröffnete mit meinem Partner und Lebensgefährten Mario Mart mein Geschäft. Dieses Lokal haben wir nach unseren Vorstellungen renoviert. Bei uns gibt es die Möglichkeit, von Frühjahr bis Herbst die Wartezeiten bei Kaffee oder einem Erfrischungsgetränk in unserem Schanigarten zu verkürzen. Viele nutzen die Gelegenheit an der frischen Luft zu sitzen. Soviel ich weiß, ist unser Kundengarten vor der Tür einmalig in Österreich. Das ist wohl auch der Grund, warum wir in Wiener Tageszeitungen und auch bei Radiosendern lobend erwähnt werden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mein Ziel erreicht habe und meine Kunden zufriedenstellen kann. Ich habe mir in kürzester Zeit einen Stammkundenstock aufbauen können. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrgeiz, Durchhaltevermögen und Kontaktfreudigkeit. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Mein Lebensgefährte hat mich in jeder Weise unterstützt. Zu zweit geht es leichter. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, drei Monate nach meiner Geschäftseröffnung wurde - zu unserer Überraschung - das Haus renoviert und komplett eingerüstet - 22 Monate lang. Dann wurde noch der Platz vor unserem Haus neu gepflastert und die Kunden hatten kaum Gelegenheit ins Geschäft zukommen. Man konnte auch den Geschäftseingang nicht mehr erkennen. Natürlich wirkte sich das auf den Umsatz aus, es war eine Niederlage und nur mit Durchhaltevermögen zu überstehen. **Wie werden Sie von Familie und Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich alle als erfolgreich. Meine Mutter ist, glaube ich, mit mir zufrieden. Zu meinen Mitarbeitern bin ich zu gutmütig. **Bekommen Sie Anerkennung?** Ja, meine Kunden respektieren und schätzen mich und zeigen mir das auch. Ich bekomme öfter etwas zum Naschen und auch Blumen. Meine Kunden verwöhnen mich und das gefällt mir. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die hat man oder man hat sie nicht. Ich bin Stier mit Aszendenten Steinbock, also ich hatte immer schon gutes Durchhaltevermögen - mit meinen vier Hörnern. **Ihre Ziele?** Eventuell vergrößern und Familie und Karriere in Einklang bringen. **Ihr Ratschlag für die nächste Generation?** In meinem Fall hat sich gezeigt, daß man genügend Startkapital für mögliche Eventualitäten, mit denen man nicht rechnen kann, benötigt. Sich nicht großartig verschulden, damit man auch Durststrecken übersteht.

✶ Pallan Peter

● Steckbrief

Funktion: Inhaber . Tätig bei: Design in Motion - Computeranimation., 1230 Wien, Speisinger Str. 121-127. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1968, Mödling. Eltern: Friedrich und Christine. Hobbies: Natur, Radfahren, gutes Essen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Unterstufe absolvierte ich die HTL mit Fachrichtung Innenausbau, entwickelte aber damals schon ein immer größer werdendes Interesse für die Technologie des EDV-Bereiches. Das entsprechende Wissen dafür eignete ich mir deshalb im Selbststudium an. In einer Wiener Videonachbearbeitungsfirma konnte ich mein erworbenes Wissen praktisch anwenden. Nach eineinhalb Jahren ging diese Firma jedoch in Konkurs, und in den darauffolgenden drei Jahren war ich aufgrund der schlechten Nachfrage für Arbeitskräfte in dieser Branche arbeitslos. In dieser Zeit entstand auch der Gedanke der Selbständigkeit, den ich schließlich 1996 umsetzte. Im ersten Jahr hatte ich noch einen Partner, der dann aber ausschied, seither arbeite ich allein in meiner Einzelfirma. Das Tätigkeitsfeld meiner Aufgaben erstreckt sich von Visualisierung im Videofilmbereich bis zu Nachbearbeitung und Dokumentation.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich das, was von anderen anerkannt wird, was aber vor allem mir selbst Spaß macht. Vordergründig ist auf jeden Fall der zuletzt angesprochene Aspekt. Man muß mit dem, was man tut, sich selbst und anderen Freude bereiten - dann ist Erfolg vorprogrammiert. Die Kraft für meine Arbeit schöpfe ich aus der Herausforderung, das, was ich mir zum Ziel gesetzt habe, schrittweise zu erreichen. Ich versuche immer, in mich gesetzte Erwartungen der Auftraggeber noch zu übertreffen, da ich mir selbst meine Latte immer höher setze. Trotzdem bin ich nicht oft mit mir selbst zufrieden, weil ich denke, ich hätte die Aufgabe vielleicht noch besser lösen können. **Spielt Anerkennung in Ihrer Karriere eine Rolle?** Anerkennung ist immer Motivation und Feedback, daß der eingeschlagene Weg richtig gewesen sein muß. Ein wesentliches Lob in meinem Beruf ist sicher die Tatsache, daß zufriedene Kunden mir immer wieder neue Aufträge anvertrauen. Auch ich versuche immer, Lob weiterzugeben, egal, ob im geschäftlichen oder im privaten Bereich. Sinnlose Kritik ist in meinen Augen jene, die nur destruktiv bemängelt, ohne jedoch irgendwelche positiven Lösungsmöglichkeiten im selben Atemzug nennen zu können. Kritik ist nur dann angebracht, wenn man Alternativen nennen kann, sonst hat Kritik keinen Sinn. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist für mich beispielsweise, wenn das, was ich mache, keinen Anklang findet. Natürlich überlege ich dann lange, worin die Ursache für diesen Umstand liegen muß. Um genug Abstand und Objektivität zu gewinnen - meist ziehe ich mich zurück - brauche auch viel Zeit für mich selbst, um wieder ins Reine zu kommen. Ablenkung durch Beschäftigung mit anderen Projekten tut ihr übriges. Alles in allem stellt aber jede Niederlage eine neue Möglichkeit dar, etwas besser zu machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In unserer Branche ist die geforderte Technologie nicht in Schulen erlernbar, ich bin also Autodidakt. Voraussetzung ist hierbei natürlich Freude an der Kreativität. Auch die Tatsache, daß man nicht gleich Millionen scheffelt, darf kein Hemmfaktor sein, denn dazu ist die Auftragslage in unseren Breiten zu schlecht. In meiner Branche ist es am besten, sich das geforderte Wissen in einer Firma praktisch anzueignen und den Schritt in die Selbständigkeit genau abzuwägen, denn es erfordert immensen Zeitaufwand, sich Aufträge zu erarbeiten. Man muß also wirklich wissen, ob der eigene Wille auch stark genug ist, sonst ist es zu demotivierend. Geld ist bestimmt kein Motivationsfaktor, das allein wäre zu wenig.

✶ Pallan Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Gschf. Tätig bei: Café Bohrturm., 2230 Gänserndorf, Bahnstr. 17. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine, geb. Berger. Kinder: Harald und Elke. Eltern: Margarete und Rudolf. Hobbies: Golfspielen, Skifahren und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon meine Eltern und Großeltern betrieben eine Bäckerei auf dem Land und so entschied ich mich nach dem Gymnasium für eine Bäcker- und Konditorlehre in einem Wiener Betrieb. Nach dem Bundesheer arbeitete ich ab 1972 im Restaurant Marchfelderhof in Deutsch Wagram als Pattissier. 1975 machte ich die Gastgewerbe-Befähigungprüfung. 1977 trat ich als Konditor in das Café Apfelstrudel, Wien 4, ein, wurde ein Jahr später Teilhaber im Lokal und der angeschlossenen Pizzeria da Claudio. Ich perfektionierte mich in der Kunst des Pizzamachens und machte mich dann 1980 selbständig. In Gänserndorf, wo ich schon das Gymnasium besuchte, eröffnete ich die erste Pizzeria im östlichen Weinviertel, die Pizzeria Pallan. Wir hatten großen Erfolg damit und konnten bereits 1983 expandieren. Wir bauten ein ehemaliges Firseurgeschäft im Zentrum von Gänserndorf zu einem Kaffeehaus um, und nannten es Bohrturm, aufgrund der Marchfeldlandschaft mit ihrer Ölförderung und dem Sitz der OMV. Wir mußte die Errichtung zum größten Teil fremdfinanzieren, jedoch hatten wir mit den Rückzahlungen aufgrund der langen Öffnungszeiten und der ausgezeichneten Auslastung keine Probleme. 1985 übernahm unser Koch

die Pizzeria und wir konnten uns voll dem Café Bohrturm widmen. Natürlich gab es auch einige Rückschläge zu verkraften, so etwa, als 1988 ein Brand ausbrach, der uns einige Wochen lahmlegte, oder 1995, als die Straße vor unserem Haus generalsaniert wurde und monatelang nicht befahrbar und begehbar war. 1999, also nach 15 Jahren, gestalten wir das Lokal vollkommen neu. Das Thema Ölförderung wurde noch stärker ausgebaut und das Lokal in verschiedene Themenbereiche gegliedert: aus einer Metallkonstruktion wurde eine Bohrinsel nachgebaut, von der aus man in das von einer Pumpe bewegte „Meer" sieht. Alte Originalzapfsäulen mit neuer OMV-Beleuchtung bilden den Mittelpunkt des Tankstellenbereiches. Für den auf der Decke hängenden Hubschrauber wurde am Boden der Landeplatz gekennzeichnet. Der einen halben Meter erhöhte Bereich entlang der Fenster wurde im Stil eines alten Wirtshauses gestaltet, mit schweren Holztischen und -sesseln, und einer Holzverkleidung. Die riesengroße Bar ist auf drei Seiten frei zugänglich, die vierte Wand ist als gläsernes, beleuchtetes Flaschenregal gestaltet. Hier werden von mir und meinem Sohn Harald die über 100 Cocktails aus unserer Barkarte zubereitet. Im ganzen Lokal haben wir zur Dekoration Originale aus dem Ölförderbereich, sowie einen maßstabgetreuen Bohrturm, und sogar der Springbrunnen ist ein OMV-E-Kreuz. Zur Zeit beschäftigen wir außer der Familie noch sieben Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mit meinem bisherigen Leben, sowohl privat als auch geschäftlich, sehr zufrieden sein kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Vielleicht war bzw. ist der Umstand hilfreich, daß ich sehr offen bin - ich kann mit Menschen recht gut umgehen. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, einige erfolgreiche Gastronomen. Ich habe mir viel angesehen und auch einige Ideen geholt, überall nur etwas. Das hat mir gereicht, ich habe auch eigene Vorstellungen. **Gibt es jemanden ohne dem Sie es nicht soweit gebracht hätten?** Ganz sicher meine Frau Christine, ohne sie hätte ich niemals diesen Erfolg gehabt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe, als lustiger, witziger Kumpel auf den Verlaß ist und, der natürlich auch erfolgreich ist. Mitarbeiter sehen mich, glaube ich als „klassen" Chef, natürlich sehen sie auch den Erfolg, den wir alle miteinander haben. Das ist es ja, was uns mit Freude arbeiten läßt. Auch meine Familie ist stolz auf unseren Erfolg und ich glaube ganz fest, daß mich meine gesamte Familie sehr gern hat. **Gibt es Anerkennung?** Ja und das ist auch wichtig. Das ist die Bestätigung und die braucht man von Zeit zu Zeit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube, die habe ich einfach. **Ihre Ziele?** Mit dem Umbau für die nächsten zehn bis 15 Jahre wieder das richtige getan zu haben. **Ihr Tip für den Erfolg?** Dem Gast das bieten, was man selbst geboten haben möchte. Trends nicht mitmachen, sondern machen.

CLUB CARRIERE

LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Pallavicini Cornelia Mag. iur.

● Steckbrief

Beruf: Juristin und Kulturmanagerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Christie´s Kunstauktionen GmbH, Österreich., 1010 Wien, Bankg. 1. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1965, Bern. Familienstand: Verheiratet mit Alessandro.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Eine Kombination von verschiedenen Faktoren. Mein Stiefvater war Diplomat und ich wuchs international auf. Ich besuchte verschiedene Schulen, war mit verschiedenen Kulturen konfrontiert. Meine Familie war durch das Interesse an Kunst und Kultur gekennzeichnet, was mich prägte. Ich studierte Rechtswissenschaften, um eine fundierte Ausbildung zu bekommen, die man in diversen Bereichen verwenden kann. Nach dem Abschluß an der Universität Wien studierte ich am Institut Supérieur de Management Culturel in Paris. Meine Karriere entwickelte sich international. Ich arbeitete in Paris bei der UNESCO, in der Kulturabteilung der Stadt Paris und dem Kunstsponsoringdepartment der „Caisse des Dépôts". Von 1994-97 war ich bei Christie´s in der Schweiz tätig, wo ich die Christie´s Niederlassung im Tessin eröffnete und aufbaute. Seit 1997 bin ich Geschäftsführer von Christie´s Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Klare Ziele - Planungsstrategie. Man muß Energie und Mittel, aber auch Zeit realistisch abwägen können. Wichtig ist auch, kleine Rückschläge wegzustecken und große Linien nicht aus den Augen zu verlieren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mir selbst gesteckte Erwartungen zu erreichen oder zu übertreffen. Bei Teamprojekten, andere Menschen von meiner Linie zu überzeugen, um zusammen ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Erfolg muß vom Team mitgetragen werden und um das zu erreichen, braucht man Motivation, die der Teamleiter zu finden hat. Wenn man weiß, was man möchte, wenn man eine realistische, zielführende Strategie erarbeitet, wie man zum Ziel kommt, und wenn die anderen mitmachen, dann können die Erwartungen realisiert oder sogar übertroffen werden. **Was bedeutet für Mißerfolg?** Ein Hindernis auf dem Weg zum Erfolg. **Wie gehen Sie damit um?** Ich versuche, daraus zu lernen und schaue immer nach vorn. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich sie über unsere Ziele so oft wie möglich informiere, Aufgaben erteile und meine Erwartungen ausspreche. Wichtig ist, eine offene Kommunikationsstruktur zu entwickeln, die Möglichkeit zu geben, ein Projekt von A bis Z zu verstehen und zu betreuen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Beruflich durch Zufriedenheit des Arbeitgebers und vor allem der Kunden, privat durch Sympathie und Loyalität von Familie und Freunden. **Was bedeutet für**

Sie Familie? Meine Familie und meine Freunde sind mir sehr wichtig. Sie sind meine Basis - mein Fundament. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Von mir nahestehenden Menschen und aus der Verfügbarkeit unverplanter Zeit, was ich immer als Luxus empfinde. **Wer hat Sie geprägt?** Mein Großvater mütterlicherseits, Dr. Alfred Schäfer, langjähriger Präsident der Schweizer Bank UBS. Er war ein „kompletter" Mensch, mit einem profundem und vielseitigem Wissen, der in seiner Persönlichkeit abgerundet war. Sonstige Vorbilder wären z.B. Napoleon, Friedrich II von Hohenstaufen, Winston Churchill, aber auch Frauen in der Politik, besonders in den Ländern, wo es besonders schwierig für eine Frau ist. **Ihr Motto?** Der Kategorische Imperativ von Kant, sowie „Leben und leben lassen".

✱ Pammer Josef

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Stellvertretender Amtsvorstand. Tätig bei: Zollamt Flughafen Wien, Abteilung Organisation und Personal., 1300 Wien Flughafen, Zollamt. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1948, Deutsch-Schützen. Familienstand: Verheiratet mit Irmtraud. Hobbies: Sportliche Aktivitäten, früher praktizierte ich die Leichtathletik, heute spiele ich gerne Tennis und fahre Ski und regelmäßig Rad.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule trat ich 1957 ins Priesterseminar ein. Von 1964 bis 1966 besuchte ich ein humanistisches Internat in Wien, wo ich 1966 maturierte. Danach erfolgte der Eintritt in den Zolldienst (zivile Verwaltung). Während dieser Zeit begann ich mit dem Jusstudium. Ich hatte bereits die erste Staatsprüfung und einige Pflichtübungen abgelegt, als ich im zweiten Abschnitt damit aufhörte, da die Belastung neben Familie und Beruf einfach zu groß war.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine leitende Position mit Zufriedenheit nach außen und innen auszuüben, wobei sich allerdings nicht immer die eigenen Vorstellungen mit der Realität decken. Außerdem stellt sich die Frage für mich, was Erfolg wirklich ist. Ich habe einerseits sehr früh geheiratet und somit andere Prioritäten als andere Menschen gesetzt. Weiters habe ich mir auch die Frage gestellt, ob mein Jusstudium überhaupt Sinn gehabt hätte, nur um dadurch einen höheren Posten bekommen zu können. Meine Entscheidung war, daß das nicht erstrebenswert ist. Wie bereits erwähnt, war die damalige Belastung hoch und die Definition des Begriffes „Erfolg" ist vielschichtig. **Gab es Niederlagen?** Kleinere Rückschläge gibt es immer. Seinerzeit, als ich mit dem Studium aufhörte, war das auch ein Rückschlag, aber andererseits habe ich auch viel Unterstützung erhalten. Ich habe viele Persönlichkeiten kennengelernt, besonders während der Schul- und Studienzeit. In dieser Zeit habe ich u.a. mitbekommen, daß es notwendig ist, die Arbeit so zu leisten, daß sie optimal ist. Die Menschlichkeit darf dabei aber nicht zu kurz kommen, trotz des Dranges nach Perfektionismus. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Ich habe Kontakte gehabt, die mich dahingehend beeinflußt haben, positiv zu denken und optimistisch zu leben. Andererseits habe ich mir auch die Frage gestellt, ob man an etwas glaubt oder nicht. Diese Frage hat mich während des Priesterseminars und dem anschließenden Internat beschäftigt. **Gab es Vorbilder?** Ich habe viele starke Persönlichkeiten kennengelernt, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen haben. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, aufgrund meiner persönlichen Vorstellungen. Wenn mir meine persönliche Situation nicht gefallen hätte, hätte ich dies sofort geändert, sowohl privat als auch beruflich. Denn schließlich zählt die Devise: Man muß leben! Erfolg ist im Ganzen gesehen ein persönliches Glücksgefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich hinterfrage für mich wesentliche Dinge und lege großen Wert auf die Meinung von anderen Menschen. Ich habe beide Seiten kennengelernt, sowohl die der Mitarbeiterschicht als auch die der Leitung, was wiederum meine Motivation zur Ausübung des Berufes war. Mein Ziel war und ist es, die Belegschaft zusammenzuführen, wobei die menschliche Seite nicht zu kurz kommen darf. Mein Führungsstil zu den engsten Mitarbeitern ist ein kollegialer. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Da ich beruflich stark engagiert bin, kommt die Familie leider oft zu kurz. Zu Hause wird auch über so manches berufliche Problem diskutiert. Trotzdem gilt es, sich für das Wesentliche Zeit zu nehmen. Schließlich muß auch der Partner diese Lebensart akzeptieren, da sonst das Familienleben nicht funktionert. **Welche Faktoren sind ausschlaggebend für Ihre Tätigkeit?** Basis war die qualitative Ausbildung und die permanente Bereitschaft, Neues lernen zu wollen. Auch der Wille und die menschlich-soziale Kompetenz dürfen nicht fehlen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung kommt von verschiedenen Personen, wie von Vorgesetzten und Mitarbeitern.

✱ Pandur Wolf-Dieter

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Miteigentümer Tätig bei: Christas Laden KG., 2130 Mistelbach, Bahnzeile 5. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1959, Lackenbach. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Markus (1981) und David (1982). Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Hauptschule und Berufsschule, bis 1978 lernte ich vier Jahre Gastgewerbe in Eisenstadt, Neudörfl, Graz, Rust und Mattersburg, seit 1981bin ich in einem selbständigen Betrieb beschäftigt. Die Arbeit im Gastgewerbe konnte

ich mit dem Familienleben nicht mehr vereinbaren, da meine Arbeitsstätte noch im Burgenland war. Meine Frau arbeitete bei ihren Eltern. 1991 übernahmen wir das Geschäft der Eltern und führten einen Handel mit Lebensmitteln und Bastelwaren in Mistelbach. Wir führten den Lebensmittelbereich nicht weiter und bauten dafür das Bastelgeschäft weiter aus. Ich habe mit neuen Ideen für die gehobene Tischkultur eine Marktnische gefunden. Mit unserem Angebot sind wir in ganz Österreich einzigartig: Tischdekorationen mit Seidenblumen, Kerzenständern, Tischtüchern, selbstentworfenen und geschriebenen Einladungen, Tisch- und Menükarten. 1994 haben wir Christas Laden eröffnet. Der Name soll sich abheben, die Bezeichnung „Laden" ist im Osten Österreichs nicht sehr gebräuchlich. Wir führen Künstlerartikel gekoppelt mit Papierwaren, Geschenkartikeln, zu einem großen Teil Hochzeitstafeldekorationen und Seidenblumen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn unsere Ziele erreicht sind, auch was meine Franchising-Idee betrifft, dann sind wir erfolgreich. Die Filiale Lackenbach im Burgenland wird als Prototyp des Unternehmens für die Franchising-Idee getestet. Viele unserer Kunden kommen aus Wien. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Sie hat sich aus der familiären Situation heraus ergeben. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Die Familie hat bei mir einen sehr hohen Stellenwert, auch die Kinder sind immer ins Geschäft eingebunden. Familie und Betrieb gehen Hand in Hand.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Wichtig sind für mich Eigenverantwortung, jeder Mitarbeiter hat seinen eigenen Bereich innerhalb des Betriebes, Qualifikation, Vorkenntnisse im handwerklichen Bereich. Bei kommenden neuen Franchising-Partnern Kenntnisse in Buchhaltung und Finanzen. Die Chemie, aber auch Ausstrahlung, Familienleben (der Partner muß Verständnis für den Beruf aufbringen) und Eigenverantwortung müssen immer stimmen. Auch Besuche von Meetings, gemeinsamen Veranstaltungen, Schulungen und Messebesuche sind von Vorteil. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Aus der Niederlage lernt man, daß ohne Niederlage kein Erfolg möglich ist, sie gehören zusammen. Die Niederlage ist dann eine Korrektur in Leben und Beruf. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bekomme viel Kraft von der Familie und den Mitarbeitern. Viel Motivation bekomme ich durch Lesen, von der Bibel bis zu wissenschaftlichen Werken. **Ihre Ziele?** Die Franchising-Schiene auf den eigenen Betrieb umzusetzen.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Die Familie steht hinter mir, dadurch ernte ich auch fachlichen Respekt. Die Anerkennung von Seiten der Mitarbeiter und des näheren Umfeldes ist sehr wichtig für mich. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag als positiv zu betrachten. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine Stärke ist, die Stärke der anderen zu erkennen und sie bewußt zu machen, hervorzuheben und fördern. **Ihre Vorbilder?** Mahatma Ghandi, er hat durch friedlichen Widerstand viel erreicht.

Was würden Sie einem neuen Franchising-Partner mitteilen? Der Franchising-Partner muß sich 100 Prozent damit identifizieren, darf keinen Zweifel an der Idee haben und sollte die Familie mit einbinden, die Kinder und den Partner. Diese Erkenntnis habe ich aus eigener Erfahrung gewonnen. Er sollte wissen, daß eine sehr gute Idee vervielfältigt werden kann.

✱ Partik-Pablé Helene Dr.

● Steckbrief

Beruf: Juristin, Richterin und Nationalratsabgeordnete. Funktion: Nationalratsabgeordnete. Tätig bei: Freiheitliche Partei Österreichs., 1010 Wien, Parlament. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1939, Wien.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe ein wesentliches Manko in meiner schulischen Ausbildung dadurch nachgeholt, daß ich neben meiner beruflichen Tätigkeit als Sekretärin und Buchhalterin das Bundesrealgymnasium für Berufstätige (1964-68) absolvierte. Nach dem Studium begann ich das Studium der Rechte an der Universität Wien und promovierte 1973. Ich trat in den Gerichtsdienst ein und wurde 1977 zum Richter ernannt. Durch meinen Beitritt zur FPÖ und meine nachfolgende Tätigkeit (1976 Mitglied des Bundesparteivorstandes der FPÖ, Nationalratsmandat 1983, 1995 Klubobmann-Stellvertreterin des FPÖ-Parlamentsklubs) änderte sich natürlich vieles wesentlich in meinem Leben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Weiterkommen bei den beruflichen Zielsetzungen, oder sich individuell selbstverwirklichen. Das führt zu einer Stärkung des Selbstbewußtseins. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, weil ich den Eindruck habe meine Grundvoraussetzungen ausgebaut zu haben und daß meine Arbeit anerkannt wird, nicht nur innerparteilich, sondern auch bei der Bevölkerung. Positive Rückmeldungen geben mir die Gewißheit erfolgreich zu sein, wobei ich natürlich zugebe, daß ich nicht frei von Selbstzweifel bin. **Gab es Niederlagen?** Jeder Mensch hat Erfolge und Mißerfolge. Allerdings habe ich gelernt, damit umzugehen und trotz einer Enttäuschung den Kopf nicht hängen zu lassen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Aufgabenstellung. Selbst große Anstrengungen sind meisterbar, wenn man davon überzeugt ist, daß es richtig und notwendig ist, eine Sache durchzuführen. Wenn jemand behauptet, er würde dieses oder jenes nicht schaffen, dann hat er sich mit der Aufgabenstellung nicht auseinandergesetzt oder es ist ihm nicht wichtig genug. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß und fachliche Kompetenz, aber auch Glück gehört zum Erfolg dazu - worunter ich verstehe Chancen eingeräumt zu erhalten. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ein Politiker muß auf sehr viel Privatleben verzichten. Viele Freunde gehen verloren, weil es schwer ist mit dem dauernden Zeitmangel zu leben, der Ehepartner, aber auch die Kinder, sind enorm belastet. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Als Politikerin primär von der eigenen Partei, aber auch vom politischen Gegner. **Haben Sie ein**

Copyrighted material

persönliches Erfolgsrezept? Den Menschen, die mit ihren Anliegen kommen, zuzuhören und für deren Sorgen Verständnis aufzubringen. Nicht immer in den eingefahrenen Gleisen zu fahren, sondern neue Ideen einbringen, selbst wenn sie manchmal „skuril" sind.

✶ Parzer Johann

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Gschf., Küchenchef. Tätig bei: Schloßhotel Freisitz Roith., 4810 Gmunden, Traunsteinstr. 87. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1957, Altmünster. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Christoph (1984) und Nadine (1986). Schöpferische Akte: Kochbuch „Erlesene Küchengeheimnisse aus dem Schloßhotel Orth" 1998 Verlag Rosenheimer. Hobbies: Kochen, Skifahren, mein eigenes Heim, Blumen.

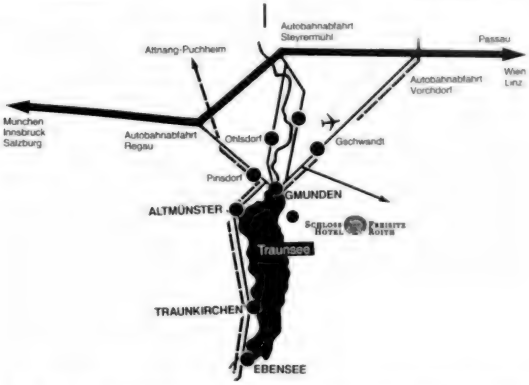
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Lehrzeit verbrachte ich im Hotel „Goldener Hirsch" in Salzburg. Wie in der Gastronomie üblich folgten saisonale Tätigkeiten in den verschiedensten Sommer- und Winterbetrieben, fast nebenbei bereiste ich so die Welt. Im Alter von 21 Jahren war ich sogar als Küchenchef auf Kabinenschiffen der Köln-Düsseldorfer Rheinschiffahrtsgesellschaft tätig. Während der Sommermonate ging ich meinem Beruf nach und nutzte jedoch die Wintermonate zur Weiterbildung. Ich legte 1982 mit Fokus Selbständigkeit die Konzessionsprüfung ab und legte als einer der ersten Oberösterreicher die Kochmeisterprüfung ab. 1985 kehrte ich aus Deutschland in meinen Heimatort Ohldorf zurück und fand einen Betrieb in Wels („Wirt am Berg"), in dem ich meine Ideen verwirklichen konnte. Bereits nach einem Jahr erkochte ich meine erste Haube. 1988 kamen mir Gedanken der Veränderung - KommR. Johann Asamer, ebenfalls in Ohlsdorf beheimatet, Geschäftsführer der Asamer und Hufnagl Holding - trat an mich mit der Idee heran die Führung seines Gastronomiebetriebes zu übernehmen - ich nahm die Herausforderung an und bemühte mich um den Aufbau des Lokals, was sich nach einem weiteren Jahr in abermaligen Erwerb einer Haube niederschlug. Der Gastronomiebetrieb wurde weitergegeben, nun stand ich vor der Entscheidung in die Selbständigkeit zu wechseln. Am Tag der Entscheidung nahm KommR. Asamer mit mir Kontakt auf, informierte mich über den Erwerb des Schloßhotels Freisitz Roith und bat mir die Geschäftsführung an. Gemeinsam mit meiner Gattin Brigitte sagte ich zu. Seit April 1996 bin ich in der Position des Geschäftsführers und Küchenchefs eines der ältesten Liegenschaften rund um den Traunsee. Ich veranlaßte den sofortigen Küchenumbau, die Zimmerrenovierung und den Anbau eines Wintergartens mit wunderschönem Blick auf den Traunsee. Sukzessive bauten wir das Schloßhotel Freisitz Roith zu einem der führenden Häuser in der Region aus. Unter den Aufsteigern des Jahres befanden wir uns in der Ausgabe 1999 des renommierten Gastronomieführers Gault-Millault, mit 13 von 20 möglichen Punkten wurden wir mit der Bewertung „Sehr gute Küche, die mehr als das alltägliche bietet" mit einer Haube bedacht und sehr positiv bewertet, auch das Hotel kam in diesem Führer zu Auszeichnungsehren. Gemeinsam mit zwei anderen Gastronomen richten wir Catering für Großveranstaltungen aus. Wahrscheinlich ist der Zusammenschluß von drei Kollegen aus der Gastronomie ohne Neid und Konkurrenz in Österreich einmalig. Mein letzter Streich war, zu dritt die Gastronomie im Restaurant im Seeschloß Orth - Schauplatz der beliebten Fernsehserie, den „Orthner Stuben" zu übernehmen - seither kann man auch dort gut essen. Meine Küchengeheimnisse gab ich gemeinsam mit meinem Kollegen und Freund Rudolf Grabner 1998 in Form eines Kochbuches preis.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein persönlicher Erfolg liegt in der konsequenten Arbeitshaltung, ich stehe zum Betrieb als wäre es mein eigener. Bei der Führung meiner Mitarbeiter achte ich besonders auf harmonische, familiäre Atmosphäre. Im traditionellen, altehrwürdigen Haus, welches von KommR. Asamer aus dem Dornröschenschlaf erweckt wurde, biete ich kulinarische Höhenflüge. Ich lege wert auf frische Produkte aus der Region, wobei diese an Vielfalt nichts zu wünschen übrig lassen. Das Restaurant bietet frische saisonale Schmankerln der Region, im gut sortierten Weinkeller liegen ausgesuchte Weine österreichischer und internationaler Spitzenwinzer. In unserem Wintergarten mit Blick auf Gmunden und dem Traunsee, mit dem Traunstein im Hintergrund können die Gäste zusehen wie ihr saftiges Steak oder ihr frischer Fisch am offenen Grill zubereitet wird. Wir haben uns auch einen guten Ruf als Veranstaltungshotel für Hochzeiten, Familien- und Firmenfeiern sowie für Seminare erworben. Dem Motto gemäß „Lust und Lebensfreude am Traunsee" ist das Schloßhotel gern Gastgeber für all jene, die das Schöne in Verbindung mit dem Bequemen und dem Elitären schätzen und lieben. **Ihre Ziele?** Behutsam und zielstrebig die Entwicklung des erreichten Standards weiterzuverfolgen und darauf zu achten das Bestehende zu bewahren - und die zweite Gault-Millault-Haube zu erreichen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus der Unterstützung von meiner Gattin Brigitte. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit der Zufriedenheit der Gäste, jedoch auch erweitern des wirtschaftlichen Sektors. **Ihr Erfolgsrezept?** Als vorrangig betrachte ich das Definieren der eigenen Fähigkeiten, Fertigkeiten und Neigungen. Daraus ergibt sich die Liebe zum Beruf und das Gefühl für Erfolg - wobei eine fundierte Ausbildung die Grundlage bietet. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Darüber nachdenken, jedoch immer mit dem Ziel vor Augen, der Beste sein zu wollen - agieren und daraus lernen. Mißerfolge sollten nicht aus Schlamperei hervorgehen. **Ihr Motto?** Mit Zielstrebigkeit erfolgreich durch das Leben gehen.

SCHLOSS HOTEL FREISITZ ROITH



A-4810 GMUNDEN
TRAUNSTEINSTRASSE 57

TEL.: 07612/(0)4905, 66081
FAX: 07612/(0)4905-17, 66081-17

e-mail: info@schlosshotel.at

http://www.tiscover.com/schlosshotel

✱ Paterno August

● Steckbrief

Beruf: Römisch katholischer Priester. Funktion: Kaplan. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1935, Dornbirn. Schöpferische Akte: Bücher: „Paterno", „Herbstsonne", „Von Tag und Grauen", „Herzensergiessungen eines Vorstadtkaplans", „Das hätte ich Dir noch sagen wollen", „Fastenspeisen der Pfarrersköchinnen" (Rezepte aus Klöstern und Pfarrhöfen - „Festtagsspeisen" in Vorbereitung), Bücher zu den Sendungen „Einfach zum Nachdenken", Kolumnen in diversen Zeitungen und Magazinen, regelmäßige Hörfunk- und TV-Sendungen. Mitgliedschaften: Kiwanis - Serviceclub. Hobbies: Fußball, Tennis, Israel und der Vordere Orient

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meines Theologiestudiums in Innsbruck (1961-67) war ich von 1963-64 in Salamanka (Spanien) und studierte auch dort Theologie. Nach dem Studium war ich Kaplan in Mariahilf (Vorarlberg). Ein Vorarlberger Kollege, der die Medienarbeit machte, bat mich den Hörfunk zu übernehmen und so kam ich 1968 in die Hörfunk-Kommission der Diözese und machte von 1968-87 mit den ORF Landesstudios jeweils Freitags Nachmittag das „Wort an die Kranken". Heute heißt diese Sendung „Gedanken" und wird Sonntag Vormittag ausgestrahlt. Seit 1971 war ich dann auch im TV tätig, zuerst mit „Christ in der Zeit", „Fragen des Christen" und jetzt „Einfach zum Nachdenken", auch im Teletext (Seite 728) bin ich täglich mit dieser Kolumne vertreten. Seit 1975 habe ich meine fixe Kolumne im Kurier („Gedanken"), ebenso wie in der Neuen Vorarlberger Zeitung und dem Liechtensteiner Volksblatt. Ich werde auch immer wieder eingeladen Messen bei Zeltfesten und ähnlichem (Barbaramesse in der Hinterbrühl) zu lesen. **Sonstige Tätigkeiten?** Konsulent des ORF.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn mir freiwillig Autorität übertragen wird, die nicht erkauft oder erzwungen wurde. Wahrer Erfolg ist aber nicht machbar, sondern ist nur gerechtfertigtes Vertrauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, denn die „Ware", die ich verkaufe ist nicht sehr erfolgreich, oder gefragt. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen meine Art für die ich aber nichts kann, man hört gerne meine Stimme. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe keine Scheu vor Menschen und habe mir meine jugendliche Neugierde erhalten, die mich mit allen Menschen reden läßt. Ich habe das Wort, kann gut formulieren und formuliere auch gerne. Ich möchte Toleranz als göttliche Eigenschaft vermitteln. Gastfreundschaft und Toleranz sind wichtige Eigenschaften. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das ungewöhnliche Marketing, so wie ich über Gott rede, es in der Sprache der Zeit zu sagen, so daß man es heute versteht. Ich habe von „Pater Brown" und einem jüdischen Krimi-Autor gelernt, die auch die Hölle mit Hilfe der Tora und der Bibel lösten. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Jede und zugleich auch keine. Ich mag die Menschen, weil sie Menschen sind und kann akzeptieren, daß mich das Umfeld ständig beeinflußt. **Haben Sie Vorbilder?** Dekan Emanuel Breitner, der mich zur Priesterschaft brachte, mich immer gefördert und unterstützt hat. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, die Leute sind nett zu mir und helfen mir. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn man kein Argument dafür liefern kann, daß Gott uns mag. **Wie gehen Sie damit um?** Beten, Meditieren. Persönliche Niederlagen berühren mich aber kaum. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Reaktion von Freunden und der eingebildeten Meinung, daß ich von Oben sehr beschützt bin. **Ihre Ziele?** Ich bin ein Wanderer mit anderen zum selben Ziel, Streben nach Licht. Ich freue mich auf das Festtagsessen, zu dem wir alle unterwegs sind. **Ihr Lebensmotto?** Gott ist Licht und ich will mehr Licht. Ich halte es mit den Worten von Franz von Sales: „Mit einem Tropfen Honig fängt man mehr Fliegen, als mit einem Faß voll Essig". **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolg ist es kein Rezept zu haben. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** An sich selber zu glauben.

✱ Paty Franz Karl

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Radiästhet. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz-Karl Paty, Produkte für gesundes Leben & Wohnen., 1020 Wien, Blumauerg. 9. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1961. Familienstand: Verheiratet mit Alice.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich 1976 die EDV-Schule für Handelskaufleute (bis 1978). Danach war ich ein Jahr bei Prof. Karrer in der Krebsforschung tätig. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst. Bis 1984 war ich als Operator im Rechenzentrum der Universität Wien tätig, 1985 wechselte ich in gleicher Position an die Technische Universität. Später war ich Systemoperator (bis 1990). Die nächsten zwei Jahre war ich als Systemmanager in der Privatwirtschaft tätig. Ende 1991 habe ich mit einem Partner die „NCP" gegründet - eine österreichische Niederlassung eines deutschen Unternehmens. 1992/93 habe ich einen Lehrgang für Rutenlehrer besucht. Das Interesse auf diesem Gebiet wurde immer größer und ab diesem Zeitpunkt besuchte ich verschiedene Seminare, u.a. auch in Hamburg bei Prof. Hensch. Somit bin ich immer mehr in diese Branche hineingeschlittert und habe schließlich ein Geschäft eröffnet, welches sich mit Produkten für gesundes Leben und Wohnen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn meine Hilfe von Mitmenschen dahingehend aufgenommen wird, um Leiden zu mindern bzw. zu beseitigen. Diese Tätigkeit schafft mir auch eine gewisse Befriedigung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich aufgrund meines Fachwissens und der Praxis sehr vielen Menschen helfen konnte. **Gab es Niederlagen?** In meinen früheren beruflichen Tätig-

Copyrighted material

keiten hat es einige gegeben. Es galt, diese zu analysieren und die Emotionen hintanzustellen. Wenn etwas nicht mehr funktioniert, muß man daraus Konsequenzen ziehen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus dem persönlichen Ehrgeiz. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Intuition, Feingefühl, Gespür für bestimmte Methoden und natürlich die Gabe des „Abschaltenkönnens". Offen sein für Neues und lernen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche kann man nicht trennen, denn auch im Privatleben wird über so manche beruflichen Probleme gesprochen. Darüber hinaus ist meine Gattin Buchhalterin und arbeitet im Geschäft mit. Wichtig ist die Harmonie der Partnerschaft, welche die Kraft für meine sensible Tätigkeit liefert. **Gab es Vorbilder?** Es waren zu viele, um sie namentlich zu nennen! Von vielen Lehrern habe ich das mitbekommen, was ich heute für meinen Beruf brauche, nämlich fachliche Kompetenz, Interesse, die Fähigkeit, auf andere einzugehen. Mit anderen Worten: alles, um Menschen optimal helfen zu können. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Von Kunden bzw. Klienten, wenn ich deren Leiden verringern bzw. eliminieren kann. **Welches Ziel verfolgen Sie?** Im Herbst 1999 beginne ich in der BRD mit der Heilpraktikerausbildung. Ein weiteres Ziel ist es, mich dafür einzusetzen, daß diese Tätigkeit in Österreich auch gesetzlich zugelassen wird.

✶ Patzelt Heinz Mag.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Amnesty International Österreich.. 1150 Wien, Moeringg. 10. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr.med. Univ. Christine. Eltern: Univ.-Prof.. Dr. Rupert und Dr.iur. Irmgard. Hobbies: Segeln, Bogenschießen, Schwarz-weiß Fotografieren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich hatte ein tolles Elternhaus, wo beide Eltern sich mit mir beschäftigten und immer Zeit für mich fanden. In der Familie habe ich die wichtigsten Lebensbegriffe mitbekommen - Toleranz, positives Eingehen auf Menschen, die Gabe eigene Vorteile nicht vor die Vorteile anderer zu stellen, dafür zu sorgen, daß man das, was man hat, nicht von anderen wegnimmt - sei es Zeit oder Geld. Mich haben das Gleichheitsdenken, der Gerechtigkeitssinn noch in der Kindheit sehr geprägt. Die Eltern hatten viel Geduld mit mir und haben mich auch immer finanziell unterstützt, damit ich die Möglichkeit in Anspruch nehmen konnte, verschiedene Studienrichtungen auszuprobieren. Sie gaben mir die Chance und haben liebevoll beobachtet, wie ich mich entwickle, ohne Zwang auszuüben. Ich hatte drei Fächer gewechselt, bis ich das richtige für mich gefunden habe. In meiner Freizeit habe ich beim Malteser-Hospitaldienst gearbeitet. Diese ehrenamtliche Tätigkeit dauerte 15 Jahre und brachte sehr viel Erfahrung mit sich. Ich war bei Auslandseinsätzen dabei, was für meine Entwicklung von Bedeutung war. Gleich nach der Sponsion begann ich als Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzleiverwaltung zu arbeiten, wo ich von Null weg das ganze Unternehmen aufgebaut habe. Die nächste Station war mit der EDV-Branche verbunden, wo ich als Vermittler zwischen der Firma und den Kunden, die für sich eine Lösung suchten, agierte, das war eine Art Dolmetscherfunktion. Durch ein Inserat bin ich auf die Stelle des Generalsekretärs von Amnesty International Österreich aufmerksam geworden. Ich bewarb mich, die Auswahl war zwar streng, man hat mich aber doch aus den vielen Mitbewerbern erwählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit sich alles zu erarbeiten, alles, was man kann, einzusetzen und nicht darunter zu leiden, daß es notwendig wäre, mehr zu können. Erfolg bedeutet auch, daß man rückblickend feststellen kann, daß man den Beitrag dafür geleistet hat, daß sich in der Welt etwas zum Positiven verändert hat. Der Erfolg hat für mich immer mit sozialen und humanen Komponenten zu tun und nicht mit der Vermögensvermehrung. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Kommunikationsfähigkeit, Überzeugungskraft, seriöses Fachwissen, Bereitschaft, auf andere Menschen in Konfliktsituationen einzugehen, Zähigkeit, Beharrlichkeit und ein hohes Maß an Frustrationstoleranz. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Zuerst ärgere ich mich, dann kommt die Frustrationsphase, die durch die Analyse begleitet wird, bei der man im besten Fall hoffen kann, etwas daraus gelernt zu haben. Wichtig ist, trotz Mißerfolgen, die optimistische Einstellung nicht zu verlieren und zu glauben, daß es nächstes Mal klappt. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Von den kontroverseren Partnern, die ich überzeugt habe, das Gegenteil davon zu machen, was sie ursprünglich wollten. Als Anerkennung empfinde ich auch eine entsprechende Entlohnung, obwohl mir Lob wichtiger, als die finanzielle Seite ist. Wichtig ist es im Bewußtsein etwas geleistet zu haben, mit dem Ergebnis der geleisteten Arbeit zufrieden zu sein.

✶ Paul Sabine Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Diplomingenieur für Technische Chemie. Funktion: Bauleiter. Tätig bei: Baumeister Franz Pölz, Hoch-, Tief- und Stahlbetonbau & Co GesmbH.. 1081 Wien, Skodag. 10. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1972, Mürzzuschlag. Eltern: Manfred und Gerlinde. Hobbies: Musik, Malen, Astronomie und Lesen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Seit meiner frühesten Kindheit interessierte ich mich für Technik. Ich spielte nicht mit Puppen, sondern mit Autos oder Raketen und experimentierte mit verschiede-

nen Materialien. Für mein Studium suchte ich mir Technische Chemie aus und wollte ursprünglich wissenschaftlich tätig sein. Als ich kurz vor dem Abschluß stand, machte sich mein Vater selbständig und er fragte mich, ob ich in der von ihm übernommenen Baufirma arbeiten möchte. Ich entschied mich, vorerst für ein Jahr in der Firma mitzuarbeiten, und stellte fest, daß diese Tätigkeit mir zusagt. Dann machte ich eine viersemestrige Ausbildung zum Bauingenieur und entschloß mich, bei meinem Vater zu bleiben, mir aber einen selbständigen Arbeitsbereich zu schaffen.
Seit 1995 bin ich in der Firma tätig und jetzt wickle ich eigene kleinere Projekte ab. Mein Wunsch ist es, mein Studium mit der jetzigen Tätigkeit zu verbinden und vielleicht eine Dissertation über Fassadenrestaurierung in Verbindung mit der Analyse der verschiedenen Umwelteinflüsse auf Baustoffe zu schreiben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich habe mir meine Latte in unerreichbare Höhe gelegt und bin somit mit mir selbst nie zufrieden. Das Empfinde ich allerdings als ständigen Ansporn, an mir und meinen Leistungen immer weiterzuarbeiten, nach Verbesserung zu streben und mich nie mit dem Erreichten zufrieden zu geben. Erfolg bedeutet allerdings ein gutes Gefühl, wenn ich beispielsweise spüre, daß die Arbeit gelungen ist und der Kunde zufrieden ist. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Liebe zu dem, was man tut und die Gabe, davon begeistert zu sein. Wichtig ist es, ein Ziel vor Augen zu haben und dafür zu arbeiten, was manchmal ein überdurchschnittliches Durchhaltevermögen erfordert. **Wie lauten Ihre Ziele?** Die Baumeisterprüfung abzulegen, immer selbständiger zu werden, größere Baustellen abzuwickeln und in weiterer Zukunft die Firma meines Vaters zu übernehmen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst trenne ich die privaten von den beruflichen Problemen. Bei den beruflichen Problemen bin ich konsequent und hartnäckig. Ich gehe zuerst zu den Wurzeln des Problems. Private Probleme versuche ich auszudiskutieren, bevor ich eine Entscheidung treffe. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie ist mir wichtig. Mein Vater ist ein großes Vorbild für mich. Er ist ein typisches Nachkriegskind, das selbst nichts hatte und sich alles selbst erarbeitete. Meine Mutter bedeutet für mich einen perfekten Ausgleich und ich bin froh, solche Eltern zu haben.
Haben Sie Vorbilder? Außer meinem Vater war da mein Onkel, ein Diplomingenieur. Meinen Titel habe ich seinem Einfluß zu verdanken. Ich wollte nie einen klassischen Frauenberuf, sondern immer etwas Technisches, ohne als Kind damals zu wissen, was der Titel „Diplomingenieur" eigentlich bedeutet. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Bei Komplimenten bin ich sehr vorsichtig. Ich muß spüren, daß sie ehrlich gemeint sind, damit ich sie als Anerkennung empfinde. Mich freut es, wenn Kunden mit der Firma und mit mir zufrieden sind und ihr Lob „vom Bauch heraus" kommt.
Woher nehmen Sie Ihre Kraft? Aus der Musik, vor allem aus der klassischen. Wenn ich nach einem anstrengenden Tag gute Musik höre, bedeutet das für mich größte Entspannung und eine wichtige Kraftquelle. Kraft geben mir aber auch andere Interessen, wie Malen und Lesen. **Leben Sie nach einer Devise?** Carpe Diem! - Das heißt, ich versuche es. Ich versuche jeden Tag anzunehmen, zu nützen und zu genießen.

✱ Paula Helga Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Med. Diagn. Laboratorium., 1070 Wien, Westbahnstr. 6A. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1956. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Rudolf. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Aufenthalt in der Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura machte ich die Ausbildung zur medizinisch technischen Assistentin, schloß 1977 mit dem Diplom ab. Danach war ich ein Jahr an der Wiener Universitätsklinik tätig, parallel dazu begann ich mit dem Medizinstudium. Für einige Zeit unterbrach ich das Studium, da ich drei Monate in die BRD ging. Nach der Rückkehr war ich an der Poliklinik der Stadt Wien tätig. 1981 erfolgte der Eintritt in das Labor meines Mannes. 1990 schloß ich mein Medizinstudium ab, und 1996 erhielt ich die Anerkennung als Facharzt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich das Ziel, das ich mir gesetzt habe, erreiche. **Gab es Rückschläge?** Ja, besonders dann, wenn ich den Patienten unangenehme Befunde wie z.B. HIV-positiv beibringen muß. Dies trifft mich immer wieder. Auch wenn man mit größtmöglichem Fingerspitzengefühl an die Sache herangeht, es ist immer erschütternd für mich.
Woraus schöpfen Sie Kraft? Die Basis hierzu habe ich sicherlich von meinem Elternhaus mitbekommen. Diese haben mir immer vorgezeigt, daß Ehrlichkeit und Menschlichkeit im Berufsleben von Bedeutung sind, und für mich haben sie großen Stellenwert. Im Laufe der Jahre kam sicherlich auch die persönliche Erfahrung dazu.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe auf Grund meiner Ausbildung das Bestmögliche erreicht. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Berufsleben?** Man muß immer sein Ziel vor Augen haben, trotz so mancher Berg- und Talfahrten. Mit dem Partner gemeinsam geht so manches, wenn es beide wollen. Familienleben und Beruf kann man nicht einfach trennen, hier gilt es mit Einteilung an die Sache heranzugehen.
Gab es Vorbilder? Ja, meinen Mann, er hat mich durch seinen ärztlichen Lebensweg stark beeindruckt, er hat auch sein Studium selbst finanziert und er hat die ihm gegebenen Chancen optimal genutzt. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Die Freude am Umgang mit Patienten, Interesse an der Labortechnik sowie technisches Verständnis, aber auch kommunikatives Verhalten und Fingerspitzengefühl. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Vom Patienten, nämlich dann, wenn er immer wieder kommt.

Copyrighted material

✶ Peer Leopold

● Steckbrief

Beruf: Immobilienkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Immobilien - Verwaltung Leopold Peer., 5020 Salzburg, Aiglhofstr. 13. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1955, Bad Ischl. Hobbies: Wandern, Sauna, Radfahren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsschule 1973 ging ich in die Immobilienbranche, wo ich bis heute tätig bin. **Was sind die Schwerpunkte dieser Hausverwaltung?** Unsere Hauptaufgabe ist es, bei den zu betreuenden Häusern die Kosten in einem erträglichen Ausmaß zu halten. Wir machen unsere Kunden, wo Einsparungen möglich sind, aufmerksam. Auch die Auswahl der richtigen Handwerker ist wichtig. An all diesen Dingen wird eine erfolgreiche Hausverwaltung gemessen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Der Versuch, der beste zu sein, verbunden mit großem persönlichen Einsatz. Wichtig, speziell in der Dienstleistungsbranche, ist Kundennähe. Eine Hausverwaltung ist ein Dienstleistungsbetrieb, da erwartet sich der Akademiker genauso wie die Hausfrau, daß man sie anhört bzw. mit ihnen reden kann. Unumgänglich für Erfolg ist die genaue Beobachtung der Kosten der verschiedenen Häuser, also daß in höchstem Maß nach kaufmännischen und wirtschaftlichen Überlegungen gearbeitet wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Erfolg besteht eigentlich nur aus persönlichem Einsatz und Weiterbildung - das Ausweiten des Basis- und Fachwissens. Man muß beharrlich versuchen, sein Ziel zu erreichen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Teils, teils. Von manchen Kollegen wird man weiterempfohlen und geschätzt, andere gönnen einem den Erfolg nicht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich 1985 entschieden habe, von der Unselbständigkeit zur Selbständigkeit zu wechseln. Das scheint mir meine erfolgreichste Entscheidung gewesen zu sein. **Welche Rolle spielt die Familie bei Erfolg?** Geordnete Familienverhältnisse sind für Erfolg sehr wichtig. Das sah ich bei meinen Eltern, mein Vater war auch selbständig. Er hat mich arbeiten lassen, wie ich es wollte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bisher war es so, daß ich immer neue Mitarbeiter aus den eigenen Reihen der Lehrlinge rekrutieren konnte. Bei Anstellung von neuen Mitarbeitern lege ich hauptsächlich Wert auf Fleiß und Leistungswillen. Der Rest ergibt sich dann von selbst. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft beziehe ich aus der Entspannung, und da ganz besonders beim Saunieren und der Ruhe. Für mich ist ein Abend, an dem ich allein und in Ruhe arbeiten kann, sehr aufbauend. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, das aufgebaute Unternehmen erhalten zu können und, daß die Geschäfte für mich immer überschaubar bleiben. Ich möchte mich nicht mit anderen betrieblichen Gesellschaftsformen - mit anderen Partnern - befassen, denn da verliert man leicht den Überblick. **Haben Sie Anerkennung erhalten?** Obwohl man sich bei einer Hausverwaltung mit viel Negativem befassen muß, erfahre ich doch immer wieder viel Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche persönliche Zufriedenheit zu erreichen, denn dann geht vieles von allein. **Haben Sie ein Vorbild?** Ja, meinen ehemaligen Chef, bei ihm habe ich sehr viel gelernt. Bei ihm sah ich auch, daß Fleiß, Leistungswille und Fortbildung für einen dauerhaften Erfolg sehr entscheidend sind.

✶ Peinsteiner Johannes

● Steckbrief

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde St. Wolfgang im Salzkammergut., 5360 St. Wolfgang im Salzkammergut, Markt 28. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1961, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Dominik (1986) und Maximilian (1990). Mitgliedschaften: Aktives Mitglied beim Roten Kreuz. Hobbies: Mein Beruf.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Radio- und Fernsehtechniker in Bad Ischl. Danach absolvierte ich den Präsenzdienst und war als Mesner in der Pfarre St. Wolfgang tätig. Sieben Jahre später (1987) wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit im Bereich Fotografie und kleines Verlagswesen. Gemeinsam mit meiner Gattin Renate führte ich den Verlag sehr erfolgreich, wobei sich Schwerpunkte im Bereich Postkarte und Prospektmaterial ansiedelten. Immer schon galt mein Interesse dem Gemeindegeschehen und der Möglichkeit zu Veränderungen. Ich ging in jede Sitzung und war dort immer ein guter Zuhörer. Sobald es etwas zu arbeiten gab, meldete ich mich freiwillig. Während der letzten Jahre gestaltete ich die Parteizeitung, in welcher immer nur positiv berichtet wurde. Im Jahre 1994 wurde ich vom Parteiobmann gebeten, das Bürgermeisteramt zu übernehmen. So bekleidete ich 1995 zuerst das Amt des Vizebürgermeisters und 1996 das des Bürgermeisters. Im Zuge der ersten Direktwahlen Oberösterreichs 1997 wurde ich mit großer Mehrheit wieder zum Bürgermeister gewählt. Mein erstes großes Projekt verwirklichte ich 1997 in Form eines 5.500 m² großen Spielplatzes, der nach anfänglicher Überzeugungsarbeit ein großer Erfolg wurde. Diese Aktion war somit der Durchbruch in St. Wolfgang, eine andere Denkrichtung einzuschlagen. Viele kurzfristige Projekte wurden gestartet und auch umgesetzt, wie die Seebühne oder die zweiwöchig stattfindende Sommermacht, welche auch in die Abende Bewegung bringt. Insgesamt konn-

te das Image von St. Wolfgang positiv verändert werden. Die Führung des Verlages ging nahtlos in die Hand meiner Gattin über.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Faktoren für meinen Erfolg liegen im Bestreben nach Harmonie und Zusammenhalt in der Bevölkerung sowie in der Bürgernähe. Die Bewohner werden immer in meine Pläne und Ideen eingebunden. Ein hohes Maß an Arbeitseinsatz und das Aufgreifen von Problemen gehören auch zum Erfolg. Wichtig ist auch das Einholen von Informationen und der Versuch, Ideen für meinen Ort umzusetzen. Wenn man einen klaren Weg vorgibt, wird auch der notwendige Platz dafür frei. In St. Wolfgang wird Tradition groß geschrieben. Hier fand schon der Kaiser Lebensmut, der freundliche See lehrte ihn lächeln, Ufer, Hügel und Felsgebirge lockten als befreiende heitere Welt. Nicht nur die Tradition ist es, die den Reiz begründet. Dem Trend entsprechend haben wir eine Fülle von Sport- und Aktivprogrammen in unser Angebot aufgenommen. Unseren Gästen winken rundherum traumhafte Tage, denn in St. Wolfgang fühlen sich alle wie zu Hause. **Welche Ziele wollen Sie noch realisieren?** Ich habe kein konkretes Ziel, eher unendlich viele. Alle Ziele werden schriftlich festgehalten. Jede Woche wird ein weiterer Schritt für jedes Ziel gesetzt. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Nach dem Definieren der eigenen Fähigkeiten und Neigungen erachte ich eine fundierte Ausbildung als äußerst wichtig, gepaart mit Zielorientiertheit und der Bereitschaft zu ständiger, vielfältiger Weiterbildung. Auch Sparsamkeit ist ein wichtiges Element für erfolgreiches Handeln, um Unabhängigkeit zu erlangen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen muß man wegstecken und sich ausschließlich seinen Zielen widmen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ehrlichkeit und Geradlinigkeit auf allen Ebenen! Familie, Wohlstand, soziales Engagement, Beruf und Gesundheit sollen eine Einheit bilden!

✶ Peithner Martin Mag.pharm. MBA

● Steckbrief

Beruf: Apotheker, Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Homöopathie - Biologische Medizin Dr. Peithner KG, nunmehr GmbH & Co., 1232 Wien, Richard Strauß-Str. 13. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr.med. Sonja. Kinder: Sebastian (1997). Eltern: Prof. Mag. Dr. Gerhard und Mag. Brigitte. Hobbies: Reisen, Fliegen (Privatpilot), Tennis, EDV, Naturwissenschaften.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einer Apothekerdynastie, meine Vorfahren waren seit 1796 Apotheker. Wir sind eine starke Familie und dieser Zusammenhalt prägte mich. Mein Vater hat anderen immer Meinungsfreiheit gegeben und unser Verhältnis war immer sehr freundschaftlich. Er arbeitete nicht zu Hause, war am Wochenende immer bei uns, das hat mir imponiert. Ich sagte einmal als Kind auf die Frage, was ich werden möchte: „Ich möchte Chef werden, wie mein Vater". Die Unabhängigkeit stand für mich immer im Vordergrund und ich sah, daß der Vater über seine Zeit verfügen, daß unsere Familie sich alles leisten konnte, was sie wollte, und er war in meinen Augen sehr attraktiv. In der Schule habe ich alles, was für mich nicht klar war, hinterfragt und es kam oft zu peinlichen Situationen für die Lehrer, wenn sie mir keine befriedigende Antwort geben konnten. Das gleiche war an der Universität, wo ich traditionsgemäß Pharmazie studierte, was mich aber nicht interessierte. So gründete ich eine Fraktion, die ich als Mittel sah, um Sachprobleme zu lösen - ich war fünf Jahre Vorsitzender der Fakultätsvertretung, der Studienrichtungsvertretung, etc.. Parallel dazu studierte ich an der Wirtschaftsuniversität, was mir viel Spaß bereitete. Um das Betriebswissen praktisch umsetzen zu können, ging ich zum multinationalen Konzern Abbott Diagnostik, wo man mich als Productmanager eingesetzt hat. Dort lernte ich sehr viel, vor allem zum Beispiel, was es bedeutet, innovativ zu sein. Man muß nicht immer der erste sein, aber man muß das Produkt optimal präsentieren. Dort lernte ich auch das Relativieren vorgegebener Meinungen und begriff den Wert des gesunden Menschenverstandes. Viel brachte mir auch meine Ausbildung an der Donau-Universität in Krems, die ich als sehr praxisbezogene empfinde. Nach der Tätigkeit bei Abbott Diagnostik kam ich 1994 in den Familienbetrieb und begann ihn umzustrukturieren. Mein Vater schaute zuerst, schenkte mir sein Vertrauen und gab mir dann freie Hand.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Mischung aus finanzieller Sicherheit, aus der Möglichkeit, mich meiner Familie zu widmen und an der Erziehung meines Sohnes teilzunehmen, aus der Möglichkeit, zu reisen, um die Welt kennenzulernen und aus Einfluß und Macht, das Leben aktiv gestalten zu können. Beruflicher Erfolg bedeutet ein Umfeld zu haben, in dem ich mich wohlfühle. Diese Mischung birgt Widersprüche in sich, und es ist sehr schwer, Balance zu halten. Wenn aber etwas davon, was ich erwähnte, nicht stimmt, fällt die ganze Konstruktion zusammen.

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Prioritäten im Leben zu definieren, genau zu wissen, was man will. **Wie sind Ihre Prioritäten geordnet?** Zuerst kommt die Familie und dann der berufliche Erfolg. **Was bedeutet für Sie ein Rückschlag?** Etwas, das man nicht ändern kann. Das war für mich der Tod meines Bruders - ich brauchte lange, um mich damit abzufinden. Sonst kämpfe ich immer, solange es Sinn hat, oder suche einen anderen Weg, um das Problem zu lösen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch ein hohes Maß an Vertrauen, welches mir mein Vater entgegenbringt und durch meine persönliche Einschätzung der Arbeit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen, aus kleinen Schritten, die von A nach B führen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ein Ziel für die Zukunft zu haben - eine Vision - und diese Vision nie aus den Augen zu lassen, egal, welche Umwege man machen muß, um dorthin zu kommen. Erfolg aber wird von Menschen und von der Organisation, in der man sich bewegt, gemacht.

Copyrighted material

✱ Pelz Elisabeth

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Gerhard D. Wempe GmbH., 1010 Wien, Kärntner Str. 41. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Erwin. Mitgliedschaften: Präsidiumsmitglied der ARGE Wirtschaftsfrauen. Hobbies: Theater, Ballettaufführungen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Meine Jugend verbrachte ich in Wien, Schottland und im Waldviertel. Habe eine Zeitlang Schauspielunterricht genommen, schließlich eine kaufmännische Ausbildung in einem Kindermodengeschäft im 1. Bezirk am Kohlmarkt absolviert, wo ich zehn Jahre lang tätig war. Parallel dazu habe ich Italienisch und Französisch studiert. Ich habe im Jahr 1968 geheiratet. Mein Mann hat im selben Jahr sein Doktorat in Englisch und Anthropologie gemacht. Auf Grund der beruflichen Tätigkeit meines Mannes bei Bayer in Leverkusen habe ich im November 1969 als Sekretärin in der Direktion bei Bayer begonnen. Im März 1971 wurde mein Sohn geboren und im Sommer bin ich auf Grund der Entsendung meines Mannes mit meiner Familie nach Pittsburgh/USA gezogen. 1974 kam meine Tochter zur Welt. In den USA habe ich unter anderem einen Kurs über Gemmologie absolviert und habe somit Kontakt zu dem Bereich „Schmuck" bekommen. Nach der Rückkehr in die BRD habe ich noch zwei Jahre lang Englisch unterrichtet.

Nachdem wir 1978 nach Österreich gekommen sind, habe ich mich um die Kinder gekümmert und meinen Mann so weit unterstützt, wie es mir möglich war. Mein Mann wechselte zu Steyr-Daimler-Puch und wurde Verkaufsleiter in Lagos (Nigeria). Somit zogen wir alle nach Afrika. Im Sommer 1980 kamen wir nach Österreich zurück und ich habe im schulischen Bereich bzw. Institutionen mitgewirkt. Da ich endlich wieder ins Berufsleben einsteigen wollte, habe ich im Verkauf der Firma Heldwein, trotz meiner 47 Jahre, begonnen mitzuarbeiten. Ich habe dabei sehr viel Neues gelernt und es hat mir sehr viel Freude bereitet. Allerdings war ich anfangs sehr erschöpft, denn nach 15 Jahren zu Hause bei den Kindern, war es für mich nicht immer einfach, ganztägig beruflich zu arbeiten.

Nach zwei Jahren bei der Firma Heldwein kam ich durch einen Bekannten zur Firma Wempe, wo ich mich 1991 einen Monat im Stammhaus in Hamburg eingearbeitet und im Jänner 1992 die Wiener Filiale als Geschäftsführerin übernommen habe.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits wirtschaftlichen Ertrag, andererseits die innere Zufriedenheit zu haben, mit Leidenschaft und Willenskraft ein Ziel zu erreichen. Beim Verkauf ist es wichtig, daß eine hohe Identifikation mit dem Produkt vorhanden ist und eine entsprechende fachliche Kompetenz nicht fehlen darf. **Gab es Niederlagen?** Niederlagen habe ich noch nie erlitten. Wenn es kleinere Probleme gibt, so muß man diese einfach wegstecken oder eine Nacht verstreichen lassen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der inneren Einstellung - dies habe ich von meinem Elternhaus mitbekommen. Ich habe mich bisher auf jeden neuen Tag gefreut und ihn mit Fröhlichkeit begonnen. **Wie erfolgt Motivation?** Ich habe unzählige Seminare zu diesem Thema besucht und habe die für mich wesentlichen Werte behalten. Prinzipiell sollte man eine demütige Grundhaltung praktizieren, trotz des Erfolges sollte man nicht den Boden unter den Füßen verlieren. Auch gegenüber den Mitarbeitern sollte man sich dementsprechend verhalten, die Position auszuspielen darf man in einem Team nie, sonst leidet die Arbeitsleistung, und im Verkauf ganz besonders, das kundenorientierte Verhalten. Ich sehe mich als „Statthalter" des Hauses Wempe in Wien - somit als Generalist, Spezialisten haben wir genug im Haus. Basis der Motivation ist die Erklärung des „warum, wieso und weshalb".

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Wenn man die Zahlen betrachtet, ja. Notwendig ist hierfür 100 prozentiger persönlicher Einsatz und ein Ziel. Kundenorientierung, kommunikatives Verhalten gepaart mit Fachwissen und Fingerspitzengefühl sind die Basis für Erfolg im Dienstleistungsbereich. **Ihr Motto?** Wenn du nicht lächeln kannst, kannst du kein Restaurant führen. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Diese beiden Bereiche unter einen Hut zu bringen, schafft man mit Humanität und Toleranz. Man muß sich um den Gleichklang dieser Bereiche bemühen, man versucht dies zwar immer wieder, aber nicht immer gelingt es. Unser Freundeskreis leidet sehr darunter, daß mein Mann und ich beruflich sehr engagiert sind.

✱ Pelzmann Herbert

Kreativität, handwerkliches Können, qualitative Materialien, günstige Einkaufsquellen, Einfühlungsvermögen für Kunden,

● Steckbrief

Beruf: Kunstgoldschmied. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Herbert Pelzmann - Angewandte Kunst - Goldschmied., 1170 Wien, Marieng. 13. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1959, Kittsee. Eltern: Herbert und Erika. Hobbies: Reiten (Pferde allgemein), Segeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bei der Wahl zwischen Uhrmacher- und Goldschmiedlehre, entschied ich mich für letzteres, da Schmuck herstellen für mich interessanter ist. Ich war bis zum Konkurs meines Lehrherrens 1979 Geselle, anschließend ein halbes Jahr arbeitslos und dann wieder zwei Jahre als Goldschmied angestellt. Während dieser Zeit legte ich die Meisterprüfung ab und arbeitete nebenbei bereits selb-

ständig. Beim Designer Karl Bajano war ich zwei Jahre, anschließend ging ich mit meinen Arbeiten zur Künstlervereinigung und wurde 1985 in die Berufsvereinigung der bildenden Künstler aufgenommen. Im Mai 1986 bekam ich den Künstlerbescheid - Freischaffender Goldschmied.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Meine Ziele verwirklichen zu können, unabhängig zu arbeiten und davon auch leben zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Das schwankt, aber eigentlich schon, da ich unter möglichst wenig Zwang arbeiten kann und es spielerisch leicht geht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kreativität, handwerkliches Können, das, was ich mir vorstelle umzusetzen, qualitativ hohe Materialien, günstige Einkaufsquellen, Einfühlungsvermögen den Kunden gegenüber, seinen Geschmack zu treffen und mich selbst dabei zufriedenzustellen, denn die Arbeit soll auch meinen künstlerischen Ansprüchen gerecht werden. Freude an der Arbeit, ein offenes Ohr für die eigenen Bedürfnisse, gute Steuerung des Arbeitspensums, mit Einsatzbereitschaft für zeitweise großen Arbeitseinsatz, Flexibilität den Kunden und den Materialien gegenüber. Weiters die Teilnahme an Ausstellungen, wodurch ich einem breiten Publikum Zugang zu dem was ich tue biete, Geld ist eher zweitrangig, wichtig ist für mich das zu tun, was ich will, dies wurde mir auch von zu Hause vermittelt - Entscheidungsfreiheit. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Sie sind wichtig, um selber offener zu werden, Neuem gegenüber aufgeschlossen zu sein, sowohl im menschlichen, wie im kreativen Sinn. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Laufend von meinen Kunden und bei Ausstellungen.

Ihr Erfolgsrezept? Keine Konkurrenzängste zu haben, mit Wille kann man sehr viel erreichen. **Haben Sie Ziele?** Mit möglichst wenig Aufwand, überleben zu können. **Ihre Vorbilder?** Menschen die bereits so leben, wie ich leben möchte. **Ihr Rat für andere?** Es ist schlecht Ratschläge zu geben, aber der Wille ist sehr wichtig.

✱ Penz Johann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Agraringenieur. Funktion: Direktor. Tätig bei: Niederösterreichische Bauernbund., 1010 Wien, Schenkenstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1950. Familienstand: Verheiratet mit Louise. Hobbies: Die Jagd. Ich führe eine glückliche Ehe und meine Frau hat so viel Verständnis, daß sie mir zuliebe die Jagdprüfung ablegte.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1970 absolvierte ich das Bundesheer als Einjährig-Freiwilliger. Danach begann ich an der Universität Wien Volkswirtschaft zu studieren. 1973 trat ich neben meinem Studium in den Niederösterreichischen Bauernbund als Mitarbeiter ein und war während dieser Zeit auch in der außerschulischen Jugendarbeit tätig. Es war damals die Zeit der Studentenunruhen, der Schülermitbestimmung und der Schülerselbstverwaltung. Ich war im „MKV" tätig, später als Bundesobmann und war Gründungsobmann der „Union der Schüler", welche heute noch aktiv ist. Im Bauernbund wurde ich 1983 zum Direktor gewählt. 1986 wurde ich in den Bundesrat entsandt und war dort in verschiedenen Ausschüssen tätig, war Vorsitzender des Wirtschaftsausschusses, was für mich auch die zentrale Herausforderung im Zusammenhang mit dem EU-Beitritt darstellte.

Ich war auch Mitglied des Europarates, dies als Delegierter des Bundesrates und der Österreichischen Volkspartei. 1998 bin ich in den Landtag gewählt worden und wurde im April 1998 als Dritter Präsident des Landtages angelobt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist der Sieg über die eigene Unzulänglichkeit sowie das Erreichen von persönlichen Zielen. Vielleicht kann man Erfolg auch so definieren, daß man sagt, dies ist etwas, was andere Menschen nicht erreichen. Erfolg bedeutet auch das konsequente Anstreben und Umsetzen bestimmter Ziele sowie dabei Anerkennung in der Gesellschaft zu erlangen. Dazu gehören bestimmte Werte wie Flexibilität, Fleiß, Ausdauer, Einsatz und Kreativität, aber auch Glück.

Gab es Niederlagen? Ja. Niederlagen gilt es zu analysieren, und man muß aus den Fehlern lernen. Lernen bedeutet auch, bestimmten Situationen auszuweichen, sich Wissen und Können anzueignen und kreativer als andere zu sein. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Einerseits ist es die Herkunft. Ich stamme aus einer kleinbäuerlichen Familie und habe somit sehr früh gelernt, den Leistungswillen auch einzusetzen. Eine Quelle ist auch der Glaube, was nicht immer leicht ist. Auch der Rückhalt in der Familie und deren Unterstützung ist mir wichtig. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Die knappe, mir zur Verfügung stehende Zeit gilt es, intensiv zu nutzen. Man schafft dies, wenn man Sehnsucht danach hat. Allein diese Sehnsucht ist es auch, wenn man in manchen schwierigen Situationen Geborgenheit sucht und auch findet. Dies ist ganz besonders wichtig.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich glaube schon, daß ich erfolgreich bin. Beispielsweise habe ich trotz des Strukturwandels die Mitgliederzahl des Niederösterreichischen Bauernbundes beachtlich hoch halten können. Das Team und die Organisation haben einige Erfolge im ländlichen Bereich erzielen können. Kommunikation ist hiebei ein essentieller Punkt. Durch die Funktionärsausbildung habe ich viel gelernt und bin auch bereit, mich den Fraktionären zu stellen. Das Zusammentreffen mit den Funktionären bedarf Flexibilität, Härte und Konsequenz.

Woher erhalten Sie Anerkennung? Voraussetzung für Anerkennung ist Sachkompetenz, denn ich bin nicht der Typ, der anderen schmeichelt, sondern vielmehr einer, der konkret auf Dinge zugeht und den Stier bei den Hörnern packt.

Gibt es einen Erfolgstip? Ehrlichkeit, Korrektheit und Freunde, auf die man sich verlassen kann, sind wesentlich. Geborgenheit in der Familie zählt ebenso dazu wie ständige Leistungsbereitschaft.

Copyrighted material

✶ Perauer Susanne

● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin Tätig bei: Restaurant Perauer., 1070 Wien, Ziegleg. 54. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Kinder: Florian (1990) und Clara (1994). Eltern: Kurt und Elfriede. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Zeitschriften. Hobbies: Reisen, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1977 studierte ich Germanistik und Theaterwissenschaften und arbeitete nebenbei in der Kantine des Schauspielhauses, wo ich eigene Speisen kreierte. Von dort wurde ich wegengagiert - in den damals neu eröffneten „Hungerkünstler" - und blieb dort ein Jahr. Unter dieser Tätigkeit litt natürlich das Studium. Zwischendurch bildete ich mich durch den Besuch von Seminaren auch im Bereich Theater weiter - landete jedoch immer wieder in der Küche. So brach ich mein Studium ab. 1985 kam ich ins Restaurant „Hauswirth", wo ich alle Bereiche der Küche kennenlernte. Danach wechselte ich in den Warmbaderhof Villach als Alleinköchin und Leiterin der Bürgerstube. Gemeinsam mit einer Freundin wurde die Idee der Selbständigkeit geboren. Zurück in Wien waren wir anfangs als Leihköchinnen prominenter Personen engagiert. Dann kam der Wunsch nach einem eigenen Lokal in der Wachau, und so übernahmen wir vor ca. zehn Jahren in Dürnstein den „Goldenen Strauß". Doch mein Mann, ein Wiener Architekt, mußte täglich nach Wien pendeln, und das wurde mit der Zeit zu mühsam. So zogen wir nach Wien, und ich kehrte für ein paar Jahre in das Privatleben zurück. Mittlerweile besuchen meine Kinder den Kindergarten und die Schule, und das war vor kurzem für mich ein Grund, vom heimischen an den öffentlichen Herd zurückzukehren. Ich suchte eine Beschäftigungs- und Wirkungsstätte, fand ein altes Beisl in der Zieglergasse und mietete dieses. Die alte Einrichtung brachte ich auf den Sperrmüll, bat einen befreundeten Bühnenbildner, einen sanften Umbau durchzuführen und eröffnete im Oktober 1998. Seither arbeite ich manchmal mehr, als mir lieb ist.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigentlich wollte ich nichts anderes bieten als ein gutes Beisl - daraus wurde aber mehr - mit meinem Lokal fülle ich eine Lücke. Im rostrot gestrichenen Speisezimmer mit unbehandeltem Schiffboden, einfachen Holztischen, einer niedrigen Holztäfelung und zwei großen Tafeln mit den täglichen Angeboten serviere ich gemeinsam mit meiner australischen Schwägerin Speisen aus Wiener(-Küche) und internationaler Küche, sowie phantasievolle Eigenkreationen. Jeden Tag gibt es außerdem noch ein vegetarisches und ein fleischiges Menü. Ich versuche ein angenehmes Lokal mit tollem Essen, mit moderaten Preisen, einer kleinen, aber guten Weinselektion und netten Menschen zu führen. **Ihre Ziele?** Ich koche gern, tue dies seit meinem fünften Lebensjahr und will auch für meine Gäste weiterkochen. Was in der Küche nicht 100-prozentig gelingt, kommt auch nicht auf den Teller - doch bisher gelang alles, und so soll es auch bleiben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Energiequelle ist für mich meine Familie, meine Freunde und Yoga - dies bringt mich näher zum Leben und zur Realität. Ich suche, was hinter den Dingen steckt und gebe mich nicht mit dem Alltag zufrieden. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn es den Einkehrenden schmeckt - es ist mir ein echtes Anliegen, daß sich meine Gäste wohlfühlen. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg liegt im Herausfinden, was man will, man darf sich nicht dem Druck anderer aussetzen lassen. Eher sollte man in sich selbst horchen, ein harmonisches Leben führen und daraus Kraft schöpfen, dadurch stellt sich Erfolg automatisch ein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Keine Schuldgefühle anhäufen - nicht immer bei sich selbst die Schuld suchen, einfach akzeptieren, daraus lernen und es das nächste Mal besser machen. Niederlagen können auch gut sein und wieder auf den Boden zurückführen. **Ihr Motto?** Das wichtigste ist mir mein Seelenfrieden, daraus resultierend, jeden Tag Freude zu haben - die Äußerlichkeiten nicht so wichtig zu nehmen - eher die wahren inneren Werte zu beachten - hier liegen auch die Wurzeln meines Erfolges.

✶ Perlinger Oswald

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Shade Coiffure., 7000 Eisenstadt, Joachimstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1965, Eisenstadt. Eltern: Katharina und Ernst. Hobbies: Schnorcheln, Tauchen (am liebsten auf den Malediven), Radfahren, EDV-Freak.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehre 1983, welche ich mit Auszeichnung beendete, kam ich zum Bundesheer, war danach auf einigen Weiterbildungsseminaren in Paris, Frankfurt, London, Zürich, sowie in der Karibik und machte mich nach der Meisterprüfung selbständig.

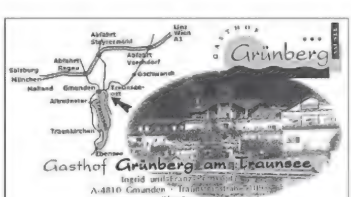
● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Seine gesetzten Ziele großteils zu erreichen und trotzdem Mensch zu bleiben. Prioritäten setzen, Ängste über Bord werfen und die Persönlichkeit darf nicht auf der Strecke bleiben. Das Leben mit dem Beruf vereinbaren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durchaus. Mit 23 Jahren war ich einer der jüngsten Friseurmeister in Österreich. 1989 eröffnete ich einen Top-Salon im Erdgeschoß meines Elternhauses. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie bedeuten für mich Herausforderung, auch wenn sie hart wegzustecken sind. Vor allem Faktoren, die nicht beeinflußbar sind. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich mit Kreativität intensiv beschäftigen, gute Kundenkommunikation, aber den kaufmännischen Teil Fachleuten überlassen. Durch dieses Wechselspiel entsteht ein reibungsloser Funktionsablauf. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Mutter war prägend und ist wichtig für mich. Sie hat mich zur Konsequenz erzogen und an mir praktiziert, keinen Wunschgedanken auf Kinder zu projizieren. Kinder sind wertvoll, und man kann viel von ihnen lernen. Sie sind Überbringer positiver Energie. Das konnte ich erneut wieder feststellen, als ich anläßlich unseres zehnjährigen Betriebsjubiläums 20 kleine Herrschaften aus dem Kinderdorf Pöttsching einlud. Lauter Menschengesichter, zu denen ich einen persönlichen Bezug herstellen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der menschlichen Beziehung unseres Familienbetriebes. Mutter, Bruder und Schwägerin springen ein, wenn Not am Mann ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Mit zwölf Jahren spürte ich schon die Berufung, Friseur zu werden. Mit 13 kämpfte ich bereits dafür, da meine technische Begabung in den Augen meiner Pädagogen überwog. Ich erinnere mich gern daran, daß einer meiner Lehrer sagte: „In der Nachbarschaft frisiert ein Weltmeister, du müßtest noch besser werden als er." Ich wußte, daß ich das schaffen würde. **Ihre Ziele?** Wiederholte persönliche Weiterbildung in Seminaren, um durch diese psychologische Schulung bei meinem Gegenüber Mimik und Körpersprache richtig anzuwenden. Trends zu beobachten und zu setzen. Das unternehmerfeindliche Lehrsystem im Burgenland werde ich so nie akzeptieren, auch wenn ich schon gebeten wurde, Lehrlingsunterricht zu erteilen. **Ihr Lebensmotto?** „Handwerk hat goldenen Boden!" Wenn Kommunikation und Kreativität richtig eingesetzt werden, kann man auch ohne Studium erfolgreich sein und sein Auskommen finden. Wichtig ist mir, einen Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Ich muß eigene Grenzen erkennen und darf mich nicht davon abhalten lassen, persönliche Zeit aufzubringen, um meine Batterie wieder aufzuladen.

✶ Pernkopf Franz

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber Tätig bei: Gasthof Grünberg am See., 4810 Gmunden, Traunsteinstr. 109. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1058, Windischgarsten. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Claudia (1983) und Michael (1985). Schöpferische Akte: Unzählige Artikel in in- und ausländischen Zeitungen. Hobbies: Wein und die Natur.



● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte eine Doppellehre zum Koch-Kellner in einem namhaften Betrieb in Windischgarsten und war anschließend saisonell sowohl in Sommer- als auch Winterbetrieben tätig. Dabei sammelte ich wertvolle Erfahrungen und bildete mich immer weiter. 1979 legte ich die Konzessionsprüfung ab und 1990 die Sommeliersprüfung. Im Jahre 1988 übernahm ich gemeinsam mit meiner Frau den im Familienbesitz befindlichen Gastwirtschaftsbetrieb. Wir führten große Renovierungs- und kleinere Erweiterungsarbeiten durch. Den wichtigsten Sprung zu einem gutbürgerlich-gehobenen Drei-Sterne-Betrieb erreichten wir durch enorme Qualitätssteigerungen. Als Jahresbetrieb verzeichnen wir große Erfolge sowohl in den Nächtigungs- als auch bei den Umsatzzahlen. Auch bei den Schauspielern der TV-Serie „Schloßhotel Orth" ist unser Wirtshaus sehr beliebt. Die große Welt trifft sich bei uns im kleinen Gasthaus.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Ich pflege einen soliden Lebensstil, bin permanent präsent, und daraus resultiert der gute Kontakt zu meinen Gästen. Ich bin für Gäste immer da. Ich verfolge nicht nur den wirtschaftlichen Aspekt, sondern es macht mir einfach großen Spaß. Der Slogan „Wo für den Gast die Sonne aufgeht" trifft auf unser Gasthaus zu - am Ufer des Traunsees! Unsere Besucher werden u.a. mit Köstlichkeiten aus der regionalen Küche, mit Variationen von Traunseefischen und herrlich schmeckenden Wildgerichten verwöhnt. Im Vordergrund steht die traditionelle Salzkammergut-Küche, also bodenständiges Essen und Trinken mit erlesenen Weinen heimischer Winzer. Ein zufriedener Gast soll uns verlassen und als Freund wiederkommen. Auch das einzigartige Panorama, die Fitneßräume mit Sauna und Kräuterdampfbad, die Ausstattung einiger Zimmer mit Wasserbetten, der hauseigene Badestrand und unser eigens eingerichtetes Kinderspielzimmer finden bei den Gästen großen Anklang. **Was ist Erfolg für Sie persönlich?** In der langjährigen Aufbauarbeit zum „Promi-Wirt" liegt der Erfolg in jeder Kleinigkeit. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte das Bestehende erhalten, die Struktur im Haus verbessern und die Qualität pflegen sowie mich dem Trend anpassen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Ausschließlich aus meiner Familie. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist eine fundierte theoretische und prakti-

sche Ausbildung sowie das Sammeln von Erfahrungen, um vielseitig gebildet zu sein. Wichtig wäre auch das Beherrschen mehrerer Sprachen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Es gibt kein Problem, das nicht gelöst werden könnte. **Leben Sie nach einem Motto?** Das in den Vordergrundstellen der österreichischen Gastlichkeit und die Ehrlichkeit liegen mir am Herzen.

✱ Perthold Sabine Dr.

● Steckbrief

Beruf: Theater- und Medienwissenschafterin, Germanistin, Journalistin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Arge Drehbuch Forum Wien., 1070 Wien, Stiftg. 6. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1961, Mödling. Schöpferische Akte: 1990 „Rote Küsse", Film Schau Buch (Tübingen), 1993 „Der weibliche Körper als Schlachtfeld", neue Beiträge zur Abtreibungsdiskussion (Co-Herausgeberin Dr. Marianne Enigl, Wien), 1993 „Medienkünstlerinnen im Gespräch" - Positionsbestimmungen innerhalb der Medienkunst, Wien, 1998 „Der gebrauchte Autor", zur Situation der Drehbuchautoren in der Fernsehlandschaft, Wien, Script-Guide 1999. Mitgliedschaften: Mitglied der Prädikatisierungskommission. Hobbies: Schwimmen, Skifahren, Internet.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Konzeption und Organisation mehrerer Film- und Videofestivals, sowie Symposien „Rote Küsse" 1989, „BilderWandel" 1991, „Dressed to Film" 1991 und interdisziplinäre Mediengespräche „Let´s talk about media", Medienkünstlerinnen im Gespräch 1993, Kriminaltango, die neuen Kommissarinnen 1996. Meine Schwerpunkte sind feministische Filmtheorie, virtuelle Realität, weibliche Ästhetik und Kreativität. Seit 1992 bin ich Chefredakteurin des Karriere- und Jobmagazins zbp-aktuell an der WU Wien. 1993-95 Mitglied der Auswahlkommission des Österreichischen Filminstitutes, 1993-95 Filmredakteurin bei der BÜHNE, 1994 Idee und Projektorganisation „Die Frauenwiese" im Rahmen der Zeitschnitte - Wiener Festwochen und seit Oktober 1995 bin ich Mitglied des Sprechtheaterbeirates der Kulturabteilung der Stadt Wien. Seit Jänner 1996 bin ich Geschäftsführerin des Drehbuchforums Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, ein großes Quantum an Selbstverwirklichung zu erreichen. Zufriedenheit im Sinne einer Herausforderung zu bekommen und nie etwas zur Routine werden zu lassen. Ich brauche täglich die Herausforderung, welche mich persönlich weiterbringt. Erfolg ist meiner Ansicht nach lebenswichtig, denn sonst gibt es keine Motivation, um weiter arbeiten zu können. Um dies zu erreichen, ist es notwendig, neugierig zu sein, ebenso ein hohes Maß an Durchhaltevermögen und Selbstmotivation zu besitzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Größtenteils aus der Anerkennung meines Teams und der Akzeptanz meines Umfeldes. Schließlich ist mein Motto: „Ich gebe nie auf". Ich habe immer Freude und Spaß an der Sache. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Bei einer gravierenden Niederlage sollte man schnell die Konsequenzen ziehen. Ich habe mich bei einem solchen Fall eine Woche zurückgezogen und versucht, eine dementsprechende längerfristige Erkenntnis zu gewinnen. Dabei kamen auch Emotionen zum Vorschein. Längerfristig behaupte ich, hat die sachliche Analyse ihren Platz bei einem Rückschlag. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Für mich persönlich ist dies, aus zeitlichen Gründen ein Problem. Privatleben ist eigentlich sehr minimal, aber dafür sehr gut organisiert. Der größte Teil meines Freundeskreis ist im beruflichen Umfeld angesiedelt und mit brancheninternen Menschen verstehe ich mich auch privat besser. Mein Lebenspartner kommt aus der Branche und auch manche Projekte haben wir gemeinsam gemacht, und schließlich so viel Zeit miteinander verbracht. Berufs- und Privatleben hängen bei mir sehr eng zusammen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zufrieden ja. Ausschlaggebend war, daß ich mir immer gewünscht habe, etwas zu machen, wo ich niemals in Routine verfalle, sondern meine Ideen verwirklichen kann. Dies war wesentlich für mich. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Einerseits aus dem Team der Filmschaffenden, andererseits aus dem Bereich der Wirtschaftsuniversität - in meiner Funktion als Chefredakteurin. Anerkennung sehe ich darin, daß sich das Magazin zbg-aktuell selbst erhält und seit sechs Jahren erfolgreich am Markt ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe immer versucht, nie nein zu sagen. Ich nahm jedes Angebot wahr und probierte alle aus. Ich hätte Angst, eine Chance zu versäumen, wenn ich gesagt hätte.

✱ Peschke Günther

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: New Advertising WerbegmbH., 1010 Wien, Bräunerstr. 4-6. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1941, Wien. Hobbies: Sport, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wurde ich in einer Werbeagentur tätig und lernte das Handwerk von der Pike auf. Nebenbei besuchte ich in Abendkursen vier Semester die Hochschule für Welthandel. Im Anschluß daran umfaßte mein Betätigungsfeld - für einen Zeitraum von zwei Jahren - den Medienbereich. Ich übernahm Eigenverantwortung im gesamten Medien- und Steuerbereich, meine Positionen wechselten vom Werbeassistenten zum Werbeleiter. Schließlich wurde ich bei Persil als Werbeassistent aufgenommen, avancierte zum Werbeleiter von vier Produktgruppen. Die Firma schloß die Werbeabteilung, und ich begann wieder von vom im Produktmanagement. Innerhalb kürzester Zeit erwarb ich die Position des

Copyrighted material

Produktmanagers, wollte Marketingleiter werden, jedoch war meine Frustration gegenüber dem System sehr hoch und so beschloß ich nach zehn Jahren auszusteigen. 1972 übersiedelte ich nach Reichenhof an der Rax und übernahm die Führung eines Kurhotels. Nach zwei Jahren scheiterte das Projekt und ich kehrte nach Wien zurück. Mit Hilfe eines Freundes stieg ich wieder in die Branche ein - begann in einer Werbeagentur - zuerst im Kontaktbereich und wurde später gemeinsam mit einem Partner Geschäftsführer. Nach geraumer Zeit warb mich eine internationale Werbegesellschaft für den Marketingbereich ab - alleiniger Geschäftsführer wurde ich nach zwei Jahren. Von meinem Büro aus hatte ich Blick auf den Stephansdom. An einem launigen Tag wurde die Idee „Rettet den Stephansdom" in meinem Kopf geboren. Ich trug das Projekt dem damaligen Bürgermeister Dr. Zilk vor. Weil dieser begeistert war, konnten wir es verwirklichen. Dabei lernte ich Menschen kannen, die später sehr gute Freunde wurden. Ich entschloß mich 1981 für den Schritt in die Selbständigkeit. Meine Freunde sind bis heute treue Kunden - seither „backe ich kleine Brötchen" - und bin in allen Bereichen tätig (z.B. kreierte ich die Hundekampagne für die Gemeinde Wien, welche sehr gut ankam).

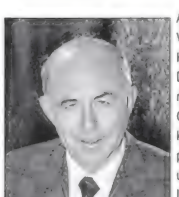
● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Weg zu dem Erfolg, den ich jetzt habe, ist keine Methode für einen Jungunternehmer. Meine gesamte Philosophie hat sich im Laufe der Zeit wesentlich verändert. Mein Erfolg baut sich auf langjährige, ehrliche Freundschaften auf. Jedoch waren die Eigenschaften, keine Angst zu haben und konsequent zu meinen Zielen zu stehen, Grundvoraussetzungen - denn nur so überwindet man die Mittelmäßigkeit. **Ihre Ziele?** Ein relativ ruhiges Leben zu führen und ein gutes Auskommen zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus der Harmonie in der Partnerschaft, nach wie vor aus der Freude an der Kreation und aus dem Bestreben etwas zu leisten. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolgreiche Menschen zeichnen sich dadurch aus, daß sie konsequent ihre Ziele verfolgen, ihren Weg gehen, ohne Intrigen, sondern auf ehrliche Art und Weise gepaart mit einem hohen Maß an Leistungen. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen kommen mit Zielsetzungen. Die Überlegung „was mache ich, wenn Schwierigkeiten auftreten" muß schon im Kopf sein. Ist man darauf vorbereitet, hat man Strategien entwickelt, wird ein Mißerfolg nichts zerstören. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich eine Idee durchbringe, z.B. gewann ich gegen 56 Agenturen eine dreistufige Präsentationsrunde im Verteidigungsministerium - mein Konzept war auf eine humane Behandlung der Thematik aufgebaut. Das bedeutete für mich große Freude und Erfolg. **Ihr Motto?** Ehrlichkeit.

✶ Peschl Wolf Mag. art. Dr. phil. Hofrat

● Steckbrief

Beruf: AHS-Direktor. Funktion: Direktor. Tätig bei: Bundesgymnasium Wien 3., 1030 Wien, Kundmanngasse 20-22. Geboren - Datum, Ort: 15.



April 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. phil. Gabriele. Kinder: Dr. iur. Dietmar (1969) und Dipl.-Kfm. Herwig (1973). Schöpferische Akte: Mehrere Lehrbücher für Gymnasium, ca. 65 Publikationen zu kulturgeschichtlichen, allgemeinpädagogischen, musikpolitischen und fachdidaktischen Themen. Langjähriger Chefredakteur der Zeitschrift „Die allgemeinbildende höhere Schule", Redakteur der Periodika „Die österreichische höhere Schule" und „Musikerziehung". Mehrere Schallplatten und außerdem TV-Aufzeichnungen. Mitgliedschaften: Präsident der Arbeitsgemeinschaft der Musikerzieher Österreich (AGMÖ), von 1991-93 Vorsitzender der Europäischen Arbeitsgemeinschaft Schulmusik (EAS), Vereinigung Christlicher Lehrer (VCL), MKV, FCG, ÖAAB. Hobbies: Musik, Sport, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Das Gymnasium besuchte ich in Kufstein, wo ich 1961 mit Auszeichnung maturierte. Parallel dazu bekam ich Musikunterricht (Klavier, Cello) und absolvierte die Hochschule für Musik in Wien mit Auszeichnung (Abgangspreis der Hochschule). Gleichzeitig studierte ich an der Uni Wien Geschichte und Kunstgeschichte (Doktorat 1966) und trat danach als Lehrer in die berufliche Praxis ein. Neben meiner Lehrtätigkeit in der Gymnasiumstraße und der Neustiftgasse war ich auch am Akademischen Gymnasium in Wien bis 1986 engagiert. 1986 wurde ich Direktor der AHS-Kundmanngasse. Neben meiner Tätigkeit als AHS-Lehrer bemühe ich mich seit 1969 durch eigenständige, selbstverantwortliche Tätigkeiten, besonders durch Konzerte, junge Menschen zur Kunst zu führen. Seit 1969 veranstalten wir jährlich Konzerte im Großen Musikvereinssaal, Konzerthaus, etc. und haben mehrere Konzertreisen ins Ausland unternommen. Diese künstlerischen Tätigkeiten stehen immer in Verbindung mit der Schule, ich bemühe mich besonders darum, Laienensembles zu künstlerischen Leistungen zu führen. Bereits in jungen Jahren schloß ich mich der Gewerkschaftsbewegung an und war von 1975 elf Jahre Chefredakteur der Zeitschrift „Die allgemeinbildende höhere Schule". In dieser Zeit konnte ich in vielen Bereichen die für meine spätere Tätigkeit als Direktor wichtigen Erfahrungen - z.B. Management, Menschenführung - sammeln. Seit 15 Jahren bin ich auch in der AGMÖ tätig und konnte als deren Präsident vieles für die Standespolitik der österreichischen Musikpädagogen erreichen. Bei vielen Ministern habe ich versucht, Bewußtsein dafür zu wecken, daß neben den „kopflastigen" Fächern auch die kulturell-künstlerische Ausbildung an den Schulen mehr Beachtung verdient. 1990 dehnte ich mit der Mitbegründung der EAS diese Tätigkeit auf ganz Europa aus und habe in diesem Bereich neben zahlreichen Publikationen auch laufend Seminare gehalten, die die Wichtigkeit der Musikerziehung zum Inhalt haben. **Sonstige Tätigkeiten?** Autor

mehrerer Bücher, Redakteur, Wissenschafter und Dirigent (zahlreiche Einspielungen auf Schallplatte, Kassette und CD).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Sach- und Fachkompetenz erwerben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Man soll sich nicht selbst loben. Ich glaube aber, daß ich - neben meiner wissenschaftlichen Arbeit - eine natürliche Begabung zum Dompteur, Alleinunterhalter und Animateur habe. Das sind Vorbedingungen um ein guter Lehrer zu sein - eine wissenschaftlich gute Ausbildung allein genügt nicht, man muß sie auch in der Praxis umsetzen können. Diese Eigenschaften kann man kultivieren, sie müssen aber zuerst einmal da sein - das führt zu einem Bewußtsein des eigenen Wertes, ohne daß man sich selbst überschätzt. Als Verfasser verschiedener wissenschaftlicher Beiträge habe ich auch formulieren, argumentieren und verbalisieren gelernt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sich für eine Sache so sehr einzusetzen, daß man dabei etwas bewegt, z.B. der Entschluß für das völlig veraltete Schulgebäude in der Kundmanngasse, das sich in einem katastrophalen baulichen und organisatorischem Zustand befand, etwas tun zu wollen. Nach 13 Jahren meiner Tätigkeit haben wir hier eine der schönsten Schulen Österreichs, an der auch das Management stimmt, geschaffen. Wesentlich ist, daß ich viele verschiedene Tätigkeiten zu verbinden versuche. Nur als AHS-Lehrer hätte ich die Qualifikation zum Direktor weniger leicht erworben als durch meine zusätzliche Tätigkeit als Gewerkschafter. Dabei habe ich die berufliche Tätigkeit auch von einem anderen Aspekt her erfaßt, mich im Dienste der Kollegenschaft auch sozial engagiert und mir Kompetenzen im Organisieren, im Problemmanagement, im Pressekontakt und im Publizieren von Problemen erworben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Teamarbeit und Mitarbeitermotivation ist für mich sehr wesentlich. Zum Erfolg kann man nur dann kommen, wenn man von einem Team getragen wird, das dieselben Interessen teilt. Dazu braucht es viel Überzeugungskunst, Gesprächskultur und behutsames Eingehen auf Mitarbeiterwünsche. In diesem Bereich habe ich viel dazugelernt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich bin glücklich verheiratet, und mit meiner strebsamen Frau, die selbst wissenschaftlich publiziert, verbindet mich auch das Berufliche - wir arbeiten beide in der Pädagogik und haben das Gefühl, mit der Jugend die Zukunft gestalten zu können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich lasse meinen Kollegen viel Freiheit, eigene Ideen zu verwirklichen. So habe ich z.B. schon vor zwölf Jahren ein Schüleraustauschprogramm mit den USA initiiert und damit begeisterte Anhänger gefunden. Jetzt ist es üblich, daß unsere Schüler in der 7. Klasse einen Monat in einer Schule in den USA verbringen, daraus haben sich sowohl unter den Schülern als auch unter den Lehrern Freundschaften entwickelt. **Kennen Sie Niederlagen?** Jeder macht Fehler, man muß die Situation analysieren und aus einem Mißerfolg lernen und die richtige Konsequenzen ziehen, ohne gleich das Handtuch zu werfen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe gelernt mit meiner Zeit hauszuhalten, bin täglich um halb sieben im Büro und gehe als letzter am Abend, plane meine Zeit sorgsam und habe das Talent, schnell arbeiten zu können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die wichtigste Anerkennung ist für mich ein glückliches Familienleben und die spürbare Zuneigung meiner Schüler. **Ihr Lebensmotto?** Der Dienst an der Jugend ist das wichtigste, was man für unseren Staat und seine Zukunft machen kann. **Haben Sie Vorbilder?** In meiner Schulzeit hatte ich ausgezeichnete Lehrer, von denen ich geistig viel profitiert habe und die mich prägten. In meiner Studienzeit hatte ich ein bis zwei Professoren, die mir starke Impulse vermittelten und ich hatte das Glück auch als junger Lehrer gefördert zu werden. Insbesondere die Förderung durch meinen ersten Direktor war für mich das entscheidende Erlebnis. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man sollte, soweit es geht, die eigenen Anlagen und Talente fördern und kultivieren, mit Hilfe der eigenen Talente schöpferisch an die berufliche Arbeit herangehen, um das Kreative mit den beruflichen Pflichten, dem nötigen Fleiß und Ehrgeiz zu verbinden. Man muß auch Bereitschaft mitbringen, sich einer Herausforderung, einer Aufgabe stellen und mit ihr wachsen.

✱ Peterka Horst

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: H&M Elektronik HandelsgmbH., 1170 Wien, Alszeile 101. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margit, geb. Schöppe. Kinder: Karin und Harald. Eltern: Josefa und Georg. Schöpferische Akte: 1982 technisches Handbuch „Der Weg zur Videografie". Mitgliedschaften: Seit 1996 Funktionär der Wirtschaftskammer, seit 1997 Laienrichter im Sozialgericht, seit 1998 Obmann im Verein „DORNBACH". Hobbies: Modellbau (antike Schiffe), alte Fotogeräte sammeln und reparieren, Sport (Klettern), Motorbootreisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Werkzeugmacherlehre 1959, arbeitete ich und besuchte nebenbei die Abendschule zum Export-Kaufmann. 1972-82 war ich als Verkaufs-Techniker bei der Firma Olympus (japanische Fotogeräte, medizinische Geräte) tätig. Ich entwickelte Überwachungsanlagen und habe den osteuropäischen Markt allein aufgebaut. Bei der Firma Canon hatte ich einen Vertrag als Generalmanager der Exportabteilung für die Jahre 1983-88. Ab 1989 war ich Manager bei Internorm (für eineinhalb Jahre). Danach ging ich für drei Jahre als Exportmanager zu Polaroid. Seit 1994 bin ich selbständig als Importeur und Großhändler im Bereich Telecom. Ich war damals die einzige Firma mit Erzeugung, Vertrieb und Handel von Anschlußkabeln und Sondergeräten (z.B. Lichtsignale, statt Hörton für Hörgeschädigte, usw.), die den Markt in Österreich beliefern konnte. Ich habe den Markt komplett aufgebaut und habe zur Zeit drei Vertreter, 1.400 Kunden und beliefere sämtliche

Händler in ganz Österreich. Seit 1996 bin ich im Gremium der Elektroimporteure und Großhändler und bin stellvertretender Vorsitzender im Telecom Ausschuß. Seit September 1997 habe ich zusätzlich noch ein Haus- und Küchengerätegeschäft, es hat sich so ergeben. Das besondere daran ist, daß ich Serviceleistungen auch kleinster Art biete - Hausbesuche, Reparatur sämtliche Geräte, wofür andere Firmen gar nicht kommen würden - was aber eine Marktlücke darstellt. Dadurch steht meine Firma auch im Reparaturführer der MA 48. Außerdem bin ich Lieferant von Haushaltsgeräten für öffentlichen Institutionen (parteiunabhängig), wie Spitäler, Schulen und Ämter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, es gelingt sonst niemandem, einen Großhandel in dem Bereich, in fünf Jahren so am Markt zu plazieren. **Ihr Erfolgsrezept?** Gute Ideen und Beharrlichkeit. **Gab es Rückschläge?** So etwas kenne ich nicht. Ich bin kein Hasardeur. Ich vertrete die Politik der kleinen Schritte, und die sind exakt. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Ich denke, sie sehen mich als Perfektionisten. Sie sagen, daß ich mir die Latte immer hoch lege und nie zufrieden bin. Ich glaube, daß ich echte Freunde habe. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Erfolgreich, aber als väterlicher Typ. Ich gehe immer auf Probleme ein und fühle mich für die Lösung verantwortlich. **Und wie sieht Sie Ihre Familie?** Meine Familie sieht mich als erfolgreich und ich denke auch als guten Ehemann und Vater, denn ich bin ein Familienmensch. **Von wem bekommen Sie Anerkennung?** Von der Familie, von mitarbeitenden Angestellten und von Kunden. Ich bin nach Anerkennung süchtig. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft steckt in mir. **Ihre Ziele?** Ein gesundes Unternehmen weitergeben können. **Ihr Tip für junge Menschen?** Mehr Mut zur Selbständigkeit.

✱ Petrovic Madeleine Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Grüne - Die Grüne Alternative Wien., 1070 Wien, Lindeng. 40. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Antun. Kinder: Sophie (1989) und Louise (1991). Schöpferische Akte: „Das grüne Projekt" Verlag Holzhausen 1994, „Der Wiener Gürtel" Bildband über historische Entwicklung. Hobbies: Fitnessorientierter Sport, Menschen, mein riesiger Garten und meine Haustiere (2 Hunde, 2 Katzen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Volksschule, Gymnasium (1974 Matura) und Studium promovierte ich 1978 zum Dr. iur. 1982 wurde ich Mag. rer.soc.oec. an der Wirtschaftsuniversität Wien, legte die Prüfung zur Gerichtsdolmetscherin für Englisch an der Universität Wien ab und erwarb einige Sprachdiplome an den Universitäten in Michigan (Englisch) und Brüssel (Französisch). Begleitend zum Studium war ich 1976 am Institut für Römisches Recht und Antike Rechtsgeschichte und von 1979 bis 1984 an der Universität Wien als Studienassistentin tätig. 1984 bewarb ich mich, in der Meinung abgelehnt zu werden, als Beamtin im Bundesministerium für Arbeit und Soziales und erhielt damals von Herrn Dallinger die Chance, obwohl ich nicht der sozialistischen Partei nahestand. Seit 1987 bin ich Mitglied des Wiener Landesvorstandes der Grünen Alternativen und seit 16. Jänner 1992 Obfrau des Grünen Parlaments-Klubs. Von November 1994 bis März 1996 übte ich die Funktion der Bundessprecherin der Grünen aus. Aufgrund meiner toleranten Erziehung erfuhr ich erst spät, was Intoleranz und Diskriminierung bedeuten. Mein Interesse galt immer den Rechten und der Gerechtigkeit. Ich war immer als Interessens-Vertreterin tätig, sowohl als Klassensprecherin als auch als Schulsprecherin, später an der Universität war ich Vertreterin der AssistentInnen. Mir wurde auch im Sozialministerium die Personalvertretung angeboten, allerdings war diese Funktion mit SPÖ-Nähe gekoppelt, was ich als Grüne natürlich nicht wollte. Politische Tätigkeit und Interessensvertretung ist irgendwie mein Wesen. Meine Erziehung war für meine Veranlagung ebenso förderlich wie meine breite Ausbildung. Ich bin auch heute noch in der Lage, mir Spezialkenntnisse kurzfristig anzueignen. **Warum studierten Sie auch noch Wirtschaft?** Mitursachen waren sicher die damals auch ungeklärte Frage meines beruflichen Wunsches und das Mitstudieren mit Kollegen. Ich hatte ja nicht geplant, Politikerin zu werden, aber das hat sich dorthin entwikkelt. Ich werde auch, wenn ich die Zeit wieder einmal habe, Medizin studieren, weil mit viel Wissen im etablierten medizinischen Bereich fehlt. Ich verfüge teilweise über sehr detailliertes Wissen, das möchte ich aber ausbauen. **Wie kamen Sie zur Politik?** Durch grundliegendes Interesse an anderen Menschen und deren berechtigten Interessen. Und durch eine philosophische Überlegung, nämlich die Frage, was Lebensqualität bedeutet. Meine Familie erlebte den Krieg als sehr schmerzlich. Mein Großvater war Jude, und die Zeit war natürlich entsetzlich. Die Einstellung meiner Eltern, daß es ihnen jetzt besser ginge, stimmte natürlich, da das Geld nicht mehr so extrem knapp war, aber dennoch mußte ich lange darüber nachdenken, ob es denn wirklich Lebensqualität bedeutet, wenn man aufgrund der Wohnungslage weder das Fenster öffnen noch sich in normaler Lautstärke unterhalten kann. Bedeutet es nicht auch Lebensqualität, in Ruhe schlafen zu können und beim Queren der Wohnstraße keine Angst haben zu müssen? Im Zuge der Automobilisierung haben wir das natürlich verloren. Meine erworbenen Kenntnisse, auf welch bestialische und grausame Art unsere Chemikalien getestet werden, veranlaßten mich nicht nur, Vegetarierin zu werden, sondern auch politisch etwas dagegen zu unternehmen. Auch die Diskriminierung, die ich erfahren mußte, weil ich meinen Mann, der damals noch nicht die österreichische Staatsbürgerschaft hatte, heiratete, brachte mich zur Politik. Diese Erfahrung war für mich nicht nachvollziehbar, weil mir persönlich sowohl Hautfarbe als auch Religion oder Staatsan-

gehörigkeit zur Beurteilung eines Menschen völlig unwichtig sind. Die Existenz dieser Vorurteile empfand ich als beklemmend. Auch kulturelle Mißstände, wie die Auflassung der beiden Zwischenkriegs-Film-Unternehmen (Wien-Film und Dream-Land-Film), die sicher in allen anderen europäischen Ländern als schützenswert gegolten hätten, empörten mich. All diese Umstände und Mißstände stärkten meinen Entschluß, es besser machen zu wollen. Mein Kontakt zu Umweltgruppen erleichterte mir die Aufgabe, Gleichgesinnte zu suchen. Ich fand sie bei den Grünen.

● Zum Erfolg

Wie haben Sie es vom Wunsch zur Umsetzung geschafft? Ich habe nie Ellbogen gebraucht - im Gegenteil - ich habe große Skrupel, Führungspositionen anzunehmen, weil ich natürlich sehe, daß damit Macht und ein hohes Maß an Verantwortung ebenso einhergehen wie die Gefahr, Fehler zu begehen, bzw. durch persönliche Motive verleitet zu werden. Letztlich war der Wunsch der anderen stärker, mich in der jeweiligen Position zu sehen. Wenn ich Machtpositionen nicht annehme, dann nehmen sie eben andere wahr - und dann ist es mir doch lieber, ich fülle diese Lücke, um einen Gestaltungsanteil an meinem Umfeld zu haben. Ich möchte aber betonen, daß ich ein demokratischer Mensch zu sein glaube, der sich in einer Entscheidungssituation jene Meinungen intensiver anhört, die nicht der eigenen entsprechen. **Wie erfolgt Entscheidungsfindung in der Praxis?** Es kommt sicher darauf an, in welcher Kompetenz die Entscheidung liegt, aber wenn ich von etwas überzeugt war, dann hatte ich nie Schwierigkeiten, auch Gremien von meinem Standpunkt zu überzeugen. **Gab es Niederlagen?** Für mich steht dieser Begriff eigentlich nur in Zusammenhang mit einem Zeitlimit. Etwas nicht in der geplanten Zeit erreicht zu haben, empfinde ich aufgrund meiner Ungeduld und meines drängenden Wunsches manchmal als etwas einer Niederlage Ähnelndem. Es gibt einiges, das ich, auch wenn ich es nicht als persönliche Niederlage werte, dennoch bedaure. Z.B.: Die Situation und deren Entwicklung am Balkan war für mich und meinen Mann schon 1989 klar. Ich versuchte Medien von Amerika bis Großbritannien darauf aufmerksam zu machen, daß etwas getan werden mußte, um eine Katastrophe zu verhindern. Obwohl wir die Katastrophe im Zeitlupentempo kommen sahen, waren wir nicht in der Lage, Kräfte wie Geld und Einfluß so zu bündeln, daß dieser Irrsinn verhindert werden konnte. Die Interessen, die diesen Krieg wollten, waren offensichtlich stärker. Da ich aber nicht glaube, daß es irgendwer verhindern hätte können, sehe ich es auch nicht als persönliche Niederlage. **Warum wollten andere Sie in Führungspositionen?** Ich denke durch das Vertrauen in mich, daß ich die jeweiligen Interessen in ihrem Sinne vertrete. **Ihr Tip für angehende Politiker?** Tips dazu sind stark abhängig von der politischen Richtung. Bei den Grünen sind z.B. Führerprinzipien nicht gefragt. Mein Tip für den politischen Menschen und vor allem für Frauen ist, mitentscheiden zu wollen und nicht anderen zuzugestehen, über ihren Kopf hinweg entscheiden zu dürfen. Als wichtig erachte ich auch Entscheidungen, an denen man mitgearbeitet hat, selbst gewissenskonform vertreten zu können. Also ist mein Tip für die Politik-Willigen: „Treten Sie jener Partei bei, die Ihnen auch erlaubt, bei Gremialentscheidungen einmal nein zu sagen". **Welche Rolle spielen Familie und Freunde in Ihrer Karriere?** In meinem Privatleben eine sehr wichtige, in meiner Karriere eine relativ geringe. Bei wichtigen Entscheidungen suche ich jedoch das Einvernehmen mit meiner Familie. Die Abgeordneten-Tätigkeit ermöglicht derzeit weder Mutterschutz noch Karenz. Meine jüngere Tochter wurde geboren, als ich schon im Parlament tätig war - eine Mutterschutzpause war damals für mich nicht möglich. **Woher holen Sie Ihre Kraft?** Ich suche in meiner Freizeit den Kontakt zu positiven, starken Menschen, also zu Leuten, die sich für Randgruppen einsetzen, ohne daß sie das müssen - die einfach in ihrer Freizeit ihre Kraft für ihre Ideale einsetzen und dadurch etwas bewegen, was für eine Gruppe das Leben etwas erträglicher macht. Ich kenne sehr viel mehr positive als negative Leute. Ich habe das Land und die Leute kennen und schätzen gelernt. Ich möchte für dieses Land viel tun, weil trotz österreichischer Griesgrämigkeit und Verdrossenheit so viel auch auf kleinster Ebene getan wird. Österreich ist für mich der Idealtypus eines Landes, keine Großmacht, sondern ein Land, das - vielmehr als bisher - verhandelnd, in der Mitte stehend und in Konflikte vermittelnd auftreten könnte und sollte. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Dabei, den Weg als Politikerin einzuschlagen, obwohl andere Angebote aus dem Banken- oder Versicherungsbereich vielleicht ein einfacheres Leben bedeutet hätten - aber ich wäre todunglücklich. **Welche Anerkennung von außen haben Sie bekommen?** Ich erhalte sehr viel Post. Auch dort ist das Verhältnis zwischen den positiven und negativen Kontakten zu 75% unterstützend. Ich schätze aber auch die kritischen Zuschriften, solange sie konstruktiv sind. Bei den beleidigenden reicht das Spektrum bis zum Extremfall der Briefbombe. Aber ich denke, daß ich mich bei Fehlen von negativen Reaktionen auch fragen müßte, ob etwas falsch läuft.

Welche Vorbilder haben Sie? Im Bereich des Erreichbaren meine verstorbene Großmutter, die immer ihren eigenen Weg ging und auch in der Nazi-Zeit zu ihrer Ehe mit einem Juden stand. Sie war eine sprühende Persönlichkeit, die sich niemals über ihr Leben und ihre harte Arbeit beklagte. Weiters mein Ex-Chef, der gestandene Real-Politiker Herr Dallinger, der trotzdem seine Visionen von einer gerechteren Welt hatte und weit in die Zukunft dachte, vor allem im Bereich der Stabilisierung von sozialen Systemen. Die „Sozial-Schmarotzer-Jagd" hätte es in dieser Form unter Dallinger nicht gegeben. Auch die Chance, die er mir ohne Rücksicht auf Parteizugehörigkeit gab. Februar 1989 veranlaßte mich sein Scheiden, in die Politik zu wechseln. Natürlich gibt es historische Persönlichkeiten, die aber als Vorbild selbstverständlich unerreichbar bleiben, wie z.B.: Martin Luther King, Mahatma Ghandi, Mutter Theresa.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus? Nach der Vielfältigkeit ihrer bisherigen Tätigkeiten und Interessen. Selbstverständlich muß das notwendige Maß an fachlicher Qualifikation gegeben sein. Aber entscheidend für mich sind die Furchtlosigkeit vor Veränderung und die Bereitschaft, sich mit neuen Dingen zu beschäftigen. Veränderung sollte für sie nicht Gefährdung und Bedrohung bedeuten. Der zwei-

Copyrighted material

te wichtige Aspekt ist das Verhalten in Streß- bzw. Krisensituationen. Die Frage ist, ob derjenige dann noch Öl ins Feuer gießt oder den Fels in der Brandung darstellt.

✱ Petry Werner Dr. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Österreichische Unilever GmbH., 1103 Wien, Wienerbergstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 1940 in Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte (Pharmazeutin).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1961 Diplomkaufmann der Wirtschaftsuniversität Wien, 1962 bei Unilever begonnen, 1964 Doktorat, parallel dazu bei Unilever gearbeitet, Unterbrechung der Tätigkeit bei Unilever um den Präsenzdienst zu absolvieren, 1962-1973 Unilever Wien (Info, Elida, Lever), 1973-1977 Unilever Italien, 1977-1982 Unilever Deutschland, 1982-1983 Vorstandsmitglied und geschäftsführender Direktor der Lever Österreich, 1983-1993 London: Chief Executive Lever Industrial International, 1993-1994 Maarssen/NL: Chief Executive Lever Industrial International, seit 1.8.1994 Generaldirektor der österreichischen Unilever Ges.m.b.H. und Chairman Lever/Elida.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist, das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat und damit auch zufrieden zu sein. **Wann sind Sie zufrieden?** Das variiert bei mir, wie bei jedem der aus der griechischen Geschichte panta rhei (alles fließt) gelernt hat. Man hat immer neue Erwartungen: Ich glaube man kann nicht nach erlebten Erfolgserlebnissen sagen, so, jetzt bin ich erfolgreich. Ein Mensch wird, oder ist bereits dann erfolgreich, wenn er glaubt noch nicht fertig zu sein und das Streben nach weiteren Ergebnissen andauert. Zum Erfolg gehört auch von anderer Seite in irgendeiner Form geschätzt zu werden. Man zahlt mit Geld und Geltung. Herzberg hat ja in Hygienefaktoren und Motivatoren unterschieden, das betrifft natürlich nicht nur Mitarbeiter sondern auch einen selbst. Das heißt in einer Führungsposition muß man auch zugeben, daß man sich freut einmal gelobt zu werden. Das gehört zum Erfolg dazu. Für mich ist die viel wichtigere Frage, wie kann ich meine Mitarbeiter dazu bringen, an den Erfolg zu glauben. Ich glaube jeder Vorgesetzte muß seinen Mitarbeitern das Gefühl geben, daß er in erster Linie ein Helfer ist und nicht ein "Oberkontrollor", sondern einer der die Fahnen des Unternehmens nach außen vertritt, der Fehler auf sich nimmt, egal wer sie gemacht hat. Selbstverständlich sind anschließend intern die richtigen Maßnahmen zu setzen, aber man muß den Mitarbeitern das Gefühl geben, daß jemand für Sie da ist, der mit ihnen auf die Barrikaden steigt. Dann wird im ganzen Unternehmen Erfolg wirklich gelebt. **Sehen Sie sich selbst erfolgreich?** Ich glaube schon, denn als ich bei Unilever begonnen habe, das war noch während meines Studiums, habe ich nicht geglaubt, bei Unilever diese Position zu erreichen, insofern betrachte ich es als Erfolg. Ein wesentlicher Punkt beim Erfolg ist, bescheiden zu bleiben. Je mehr Erfolg man hat, umso mehr Bescheidenheit muß man sich selbst oktruieren und anderen gegenüber auch glaubwürdig vermitteln. **Aus welchem Grund?** Um eben den Eindruck der Nähe zu anderen Menschen zu demonstrieren. Um darzustellen, daß man sich nicht auf den Lorbeeren ausruht, die man irgendwann einmal errungen hat. Es ist wesentlich von sich selbst nicht so begeistert zu sein, daß man eine persönliche Stagnation auslöst. Es hilft natürlich auch im Relationship-Management, nicht belehrend aufzutreten, da es ja sowieso in jedem Bereich jemanden gibt, der etwas besser kann, als man selber. Also ist Bescheidenheit ein wichtiger Bestandteil des Lebenswertbildes eines Erfolgreichen. **Haben sich ihre Ziele im Laufe der Jahre geändert?** Kontinuierlich. Wir waren 20 Jahre im Ausland. Daher hatten wir Vorstellungen, wie sich unser Privatleben und unser beruflicher Werdegang entwicklen wird. Das mußte aufgrund der Entwicklungen ununterbrochen modifiziert werden. Wir sind überzeugte Österreicher, haben aber bei unserem ersten Auslandsaufenthalt in Italien, der nicht nur berufliche, sondern auch private Änderungen zwangsläufig mit sich brachte, sehr viel gelernt. Wir standen vor der Situation uns in ein neues kulturelles Umfeld einfügen zu müssen, Kontakte zu schaffen und sich anzubieten vorort etwas in die Gemeinschaft einzubringen. Nach diesen neuen Umständen haben wir natürlich unser Leben adaptiert. Eine straffe Vorstellung des Lebensweges zu haben, wäre in dieser Situation und auch in anderen vollkommen falsch. "Only beaten man, take beaten paths." Man darf nicht den ausgetretenen Weg gehen. **Mit welchen Erwartungen haben Sie begonnen?** Es beginnt natürlich mit einem Gefühl der Unwissenheit und dem Verdacht es nicht schaffen zu können. Der erste Schritt ist, selbst einen Beitrag zu den Erwartungen des Unternehmens und der eigenen Person zu liefern. Der zweite professionelle Schritt ist, die eigenen Kernkompetenzen auszuloten und zu erkennen, welchen Beitrag man liefern kann, der von anderen als bedeutend angesehen wird. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zum Erfolg braucht man sehr viel Glück. Von meinen 13 verschiedenen Positionen bei Unilever, war nur eine von meinen Vorgesetzten geplant. Alles andere hat sich als Zufall ergeben. Ich habe zufällig bei der Unilever begonnen und alle Positionen ergaben sich aus Versetzungen, Kündigungen und anderen Ereignissen. Es war also nur unter anderem auch meine Leistung dafür verantwortlich. **Welche ihrer Fähigkeiten oder Leistungen ließen sie gegenüber anderen zur Wahl stehenden als den besseren Mann erscheinen?** Es waren einige: Meine Italienisch-Kenntnisse verhalfen mir zum ersten Auslands-Aufenthalt. Aber wenn eine bestimmte Position nicht durch Eigen-Kündigung frei geworden wäre, hätte ich die Chance nicht bekommen. Die eigene Fähigkeit kommt also erst nach dem Gewähren einer Chance zum tragen. Sehr wesentlich für den Erfolg ist auch das Netzwerk, das man hat. Man muß also versuchen, sich ein Netzwerk im Konzern, oder als Installateur sich ein Netzwerk in der Gemeinde, oder im Kegel-Club zu schaffen. Und das setzt natürlich wieder voraus, mit Menschen umgehen zu können, von Menschen akzeptiert zu werden, auf Menschen zuzugehen. Auch das Lernen aus Fehlern ist eine bedeutende Fähig-

Copyrighted material

keit. Zum dritten, denke ich ist Empathie, also die Fähigkeit sich in die Gedanken und Wünsche des anderen hineinzuversetzen für den Erfolg sehr wichtig. **Wie fanden Sie ihre Kern-Kompetenzen?** Zum Teil empirisch, also nicht unbedingt aufgrund des Studiums. Es waren einige Faktoren relevant. Der erste war mein Vater, der mir einmal als 12-jähriger gesagt hat, daß ich alles selber können müßte und, daß ich dazu auch den Willen es zu machen, besitzen müßte. Auch die Ausbildung auf der damaligen Hochschule für Welthandel war sehr relevant für mich. Als herausragendes Beispiel möchte ich Prof. Theuer anführen, der damals schon die Verknüpfung von nicht unternehmerischen Elementen in das unternehmerische befürwortete, um die ganzheitliche Sicht nicht zu verlieren. Ein ganz wichtiger Bestandteil für meine Entwicklung war, auch wenn es kurios anmutet, das Bundesheer. Ich habe neben der Unilever studiert und kam erst danach zum Bundesheer. Ich bin also mit 24 Jahren als Dkfm. und Dr. zum Bundesheer und damit zu den 18-jährigen gekommen, das war sehr prägend, weil ich glaube hier die Notwendigkeit eines umweltorientierten Verhaltens gelernt zu haben. Interessanterweise wurde ich zum Soldatensprecher gewählt. Es hat mich sehr viel gelehrt, von Menschen, die ganz andere Prioritäten, Vorstellungen und Werte hatten, akzeptiert zu werden. **Hatten Sie Vorbilder?** Mein Vater wurde erst retroaktiv zum Vorbild. Ich hatte früher genaue Vorstellungen, was ich machen wollte. Erst viel später habe ich die Bedeutung mancher seiner Worte verstanden. Als Beispiel möchte ich seine Ermahnung anführen: "Egal in welche Position du aufsteigst, vergiß nie die Putzfrau zu grüßen". Er war weniger Vorbild, als Lehrer. **Hatten Sie Niederlagen?** Jede Menge. Zum Teil auch überbewertete Dinge. **Wie gehen Sie damit um?** Meine Haupteinstellung bei Problemen ist der Wunsch es sofort zu lösen. Ich möchte immer alles gleich erledigt haben, was auch dazu führen kann, Dinge zu schnell anzugehen. Tendenziell also eher der Tennis-Spieler als der Marathon-Läufer. **Wie schätzen Sie die Einschätzung Ihrer Mitarbeiter ein?** Da habe ich sogar eine konkrete Analyse durchgeführt. Die Hauptabweichung meiner Eigeneinschätzung von der Fremdeinschätzung war eine große Überraschung. Es war die Art meines Führungsstiles, die zwischen den Polen autoritär und kooperativ bewertet wurde. Die genaue Mittelmarke von 2,5 war für mich sehr erstaunlich, weil ich mich speziell in dieser Hinsicht selbst anders, nämlich helfend, beobachte. Die Selbstverständlichkeit, mit der meine Frau das Ergebnis bestätigte, war für mich eine weitere Erkenntnis. **An der Spitze muß man Visionen haben, die von ihnen vorgegeben werden, am Anfang der Karriere muß man sich aber eingliedern können, wie haben sie das erlebt?** Es hängt natürlich von den Genen ab, Führungspersönlichkeiten kann man ja nicht züchten. Am Anfang der Karriere kann das natürlich hinderlich sein. Ich glaube am Anfang unangenehm gewesen zu sein. Vor dem Bundesheer war ich, der ich als Einzelkind erzogen wurde, hier bei der Unilever in der Gruppe unangenehmer als danach, glaube ich. Das mir durch die Erziehung mitgegebene Erfolgsstreben hat mein Handeln zu anfang noch sehr bestimmt. Die dadurch erfahrenen Niederlagen mußte ich wahrnehmen und entsprechend reagieren, sonst hätte ich sicher Probleme gehabt. **Welche Anerkennung zählt für Sie?** Die größte Anerkennung, die ich persönlich empfinde ist, wenn Mitarbeiter sich über eine gemeinsam erreichte Sache freuen. Weiters die Zustimmung der Familie zum eigenen Beitrag der Entwicklung. Natürlich auch die Beurteilung durch Vorgesetzte. **Was gibt Ihnen Kraft?** Zum Teil die Konstitution und der Wunsch etwas zu erreichen. Wie sagte Einstein? Für den Erfolg sind ausschlaggebend 90% perspiration und 10% imagination. **Wie sehen Sie die Problematik des anonymisierten Kapitals?** Ich bin froh, nicht in einem Familienunternehmen zu arbeiten, da man da von der persönlichen Harmonie mit den jeweils gerade federführenden Familienmitgliedern abhängig ist. In einem Konzern ist die Leistungsbeurteilung natürlich wesentlich objektivierter, deshalb fühle ich mich hier wesentlich wohler. Ich kann auch nicht darüber urteilen, wie es mir zum Beispeil bei Palmers gegangen wäre. Selbstverständlich müssen wir unsere Mitarbeiter als Individuen sehen und nicht als Ressourcen. Aber Zuwendungen müssen natürlich objektiviert unter Berücksichtigung der Struktur erteilt werden. **Was sind ihre nächsten Ziele?** Meine geschäftlichen Ziele sind klar abgesteckt. Mein nächster Karriere-Schritt ist die Pension und eine Übergabe des Unternehmens, das für meinen Nachfolger eine gesunde Basis darstellt. Privat werde ich meine Frau als Manager in ihrer Zweitkarriere als Künstlerin unterstützen. Ich werde mich sehr stark mit Musik beschäftigen, was völlig untergangen ist. Ich habe am Konservatorium konzertante Gitarre nebenbei gelernt und vermisse es zunehmend. Vielleicht trete ich auch einem Chor bei, oder beschäftige mich wesentlich häufiger mit Sport. Es werden wahrscheinlich auch einige Aufgaben von der Industrie an mich herangetragen werden, wie es eben üblich ist. Aber höhre Ziele habe ich nicht.

✱ Pfaffenbichler Florian Dipl. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ziviltechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl. Ing. Florian Pfaffenbichler., 3100 St. Pölten, Robert Blum-Str. 29. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1955, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Xaver (1990), Lena (1992). Hobbies: Die Arbeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1984 beendete ich das Studium für Bauingenieurwesen an der Technischen Universität Wien. Danach arbeitete ich bei einem Zivilingenieur für Bauwesen und beschäftigte mich mit Bauphysik, Raumakustik, Schallpegelberechnungen und Lärmschutzmaßnahmen. 1986 ging ich zur Firma Porr ins Konstruktionsbüro. 1992 eröffnete ich mein eigenes Zivilingenieur-Büro. Als Ziviltechniker gehört man zu einer ganz besonderen Clique. Man ist staatlich befugt und beeidet, das heißt, man ist bis zum letzten Hosenknopf für alles haftbar, was man macht.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Da sind einige Parameter. Einer ist der wirtschaftliche, der zweite ist der persönliche Aspekt. Unter persönlichem Aspekt verstehe ich, daß ich geachtet und von der Bevölkerung anerkannt werde. Mein Vater ist ein bekannter und angesehener Architekt, er ist anerkannt. Wenn man soweit kommt, ist das ein Erfolg. Den wirtschaftlichen Erfolg sehe ich so, daß ich leben kann, meine Familie ernähren kann, mir ein Haus mit Garten und ein bis zwei Autos leisten kann. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mir ist nichts zu blöd, das heißt, wenn es erforderlich ist, daß im Büro Reinigungsarbeiten gemacht werden, bin ich mir nicht zu schade, das selbst zu tun. Wenn ich auf der Baustelle bin, und ein Polier hat eine gute Idee, so greife ich diese Idee auf und mache etwas daraus. Ich bin offen für alles Neue. Ich interessiere mich aber auch für alles und hinterfrage alles, was ich sehe. Meine Frau meint, ich wäre ein Schauer, weil ich eben alles beobachte und mir darüber Gedanken mache. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Beim Wechsel der Ausbildung zum Bauwesen. Nach der Matura an der HTL für Elektrotechnik meinte mein Vater damals, statt der Elektrobranche das Bauwesen als interessante Karrieremöglichkeit für das Berufsleben zu überlegen. Im Baugeschäft gäbe es viele Möglichkeiten. Man könnte als Bauingenieur ein eigenes Büro betreiben. So entschied ich mich, und wie man sieht , war die Entscheidung richtig. Eines ist unumstritten: Mittlerweile gefällt mir das Baugeschäft besser als das Elektrotechnische. Beim Baugeschäft ist es so, daß man das Geschaffte tatsächlich vor sich stehen sieht. Die Herausforderung, Stabilität und Kreativität unter ein Dach zu bekommen, ist immer wieder Ansporn für neue Projekte und für neuen Erfolg. **Haben Sie Ihre selbständige Tätigkeit angestrebt?** Ja, das kann man sagen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich insofern erfolgreich, als ich mir vorgenommen habe, daß meine Kinder nicht in einer Wohnung, sondern in einem Haus im Grünen aufwachsen können. Ich bin nicht angestellt und weisungsgebunden, sondern selbständig. So gesehen habe ich meine Ziele erreicht. **Was war wichtig für Ihren Erfolg?** Während der Dienstzeit bei meinem ersten Arbeitgeber wurde ich durch einen ehemaligen Kollegen auf eine interessante Möglichkeit in einem anderen Unternehmen aufmerksam gemacht. Das hat sich als richtig und zielführend herausgestellt, und heute bin ich froh, diesen Tip bekommen und realisiert zu haben. **Spielt die Familie eine Rolle?** Zum Glück zeigt meine Familie viel Verständnis für meinen Arbeitseinsatz. Meine Frau ist meine größte Unterstützung, sie ist eigentlich Alleinerzieherin aufgrund meines intensiven beruflichen Engagements. Es ist für mich optimal, zu wissen, daß zuhause alles funktioniert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Zuerst ist Ehrlichkeit mir gegenüber wichtig. Ich hasse nichts mehr als Ausreden. Da ich selber Fehler mache, weiß ich, wie Fehler entstehen. Gemeinsam kann man sie aber minimieren. Aufgrund der berufsspezifisch erforderlichen und geforderten Aufmerksamkeit sind oberflächliche Mitarbeiter in meinem Büro fehl am Platz. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine große Rolle, man bekommt sie aber zu selten. Ein Bauherr kann meine Leistung nicht entsprechend beurteilen, er sieht die Statik seines Hauses nicht. Daß ein Haus steht und nicht umfällt oder zusammenbricht, ist für jeden normal. Ein Nachteil meiner Dienstleistung ist, daß dies als selbstverständlich angenommen wird. Daraus resultiert auch die monetäre Anerkennung. Kein Auftraggeber will viel Geld für die Statik ausgeben, mancher gar keines. Wenn Anerkennung kommt, meist von in der Bauwirtschaft Tätigen, freut sie mich schon sehr und spornt mich zu weiteren Bestleistungen an. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Es gibt sehr wenig Freizeit, die mir tatsächlich zum Relaxen zur Verfügung steht. Mir macht die Arbeit soviel Spaß, daß ich mich auch bei der Arbeit entspannen kann. Da mache ich einfach eine kurze Rauchpause, schaue mir den aktuellen Plan an und freue mich darüber. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein Ziel ist es, doch mehr Anerkennung zu erreichen. Dies damit, noch besser zu werden als bisher. Ich möchte weiterhin nicht der Schnellere, sondern wirklich der Bessere sein, also mit Qualität mein Ziel erreichen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich habe mir angewöhnt, Projekte mit aller Konsequenz durchzuziehen. Ich lasse nichts liegen. Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste **Generation weitergeben?** Man sollte unbedingt versuchen, Interesse an seiner Tätigkeit zu entwickeln, besser noch, ein Betätigungsfeld zu finden, das einen tatsächlich interessiert und leere Kilometer vermeiden. Selbstverantwortlich sein.

✱ Pfeifer Brigitte

...notwendig, daß alle Mitarbeiter über das Ziel unserer Bemühungen informiert werden.

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzerin, Bruchdruckerin und Buchhändlerin. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Wilhelm Braumüller - Universitäts- und Verlagsbuchhandlung GmbH., 1092 Wien, Serviteng. 5. Geboren - Datum, Ort: 10. August 1938.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule trat ich in die Grafische Lehr- und Versuchsanstalt - Abteilung D (Druckerei) - ein. Danach war ich in der Druckerei meines Vaters tätig, welche damals die älteste und größte Privatdruckerei Wiens war. Bis zu meiner Heirat hatte ich gearbeitet und war anschließend in der Kinderpause. Mein Mann, den ich in der Lehr- und Versuchsanstalt kennengelernt habe, ist in den Betrieb meines Vater eingetreten. Nach fast 20 Jahren Ehe trennten sich unsere Wege. Auf Grund dieser Tatsache trat er aus der Druckerei aus, und mein Vater verkaufte die Druckerei. Er ist kurz darauf verstorben. Ich wurde Buchhändlerin, das war ein langjähriger Wunsch von mir. Bücher interessierten mich immer schon. Vier Jahre war ich in der Buchhandlung Gerold am Graben tätig. Neben der Druckerei besaß mein Vater auch noch den Verlag Braumüller, in welchen ich nach meiner Tätigkeit bei Gerold eintrat. Seit dieser Zeit bin ich Geschäftsführerin

Copyrighted material

dieses Verlages, der 1783 gegründet wurde. Unsere Schwerpunkte sind: Schulbücher, wissenschaftliche Bücher, Studienbücher und wissenschaftliche Zeitschriften. Auch im Bereich Sachbuch versuchen wir neue Entwicklungen aufzugreifen. Da wir stets auch die Giganten des Verlagswesens vor Augen haben, sehen wir unsere Chance und Aufgabe darin, weiterhin innovatorisch zu wirken und in Zusammenarbeit mit unseren Autoren dem Leser Möglichkeiten zur Meinungsbildung zu bieten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich mit meinem Team in beiderseitigem Einvernehmen etwas Positives auf die Beine stellen kann, wobei ich größten Wert auf Teamfähigkeit und positive Einstellung lege. Um dies zu erreichen ist es notwendig, daß alle Mitarbeiter über das Ziel unserer Bemühungen informiert werden. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung muß ich mir suchen. Ich suche sie aber nicht, ich bin dankbar, wenn ich sie bekomme. Wenn sie nicht kommt, stört es mich auch nicht, denn ich bin von Grund auf ein positiver Mensch, es kann mich kaum etwas wirklich aus der Bahn werfen. Wenn ich versuche Projekte zu verwirklichen, so passiert es, daß diese in Absprache mit meiner Prokuristin erfolgen. Dabei werden Projekte von allen Seiten durchleuchtet. Wenn ich dann Anerkennung bekomme, freut es mich sehr, wenn ich keine bekomme, stört es mich auch nicht. **Gab es Vorbilder?** Mein Vater war für mich ein großes Vorbild. Er hat mich durch seine Geradlinigkeit und Korrektheit sehr beeindruckt. Umso mehr hat es mich mit Stolz erfüllt, als ich letztlich in seine Fußstapfen getreten bin. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Möglicherweise hie und da als etwas zu nachgiebig und nicht immer durchschlagskräftig. Für mich ist die menschlich soziale Komponente sehr wichtig. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg resultiert aus dem persönlichen Einsatz. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Seinerzeit, als meine Töchter noch kleiner waren, war dies sehr schwierig. Als ich noch als Buchhändlerin arbeitete, gab es andere Geschäftszeiten als heute. Es war Organisation gefragt. Dies war früher schwieriger als heute. **Ihre Devise?** Sich Eigenständigkeit bewahren.

✱ Pfeifer Michael

● Steckbrief

Beruf: Fotokaufmann. Funktion: Gschf., Inhaber Tätig bei: H. und A. Pfeifer GmbH., 1190 Wien, Hackhoferg. 1. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Stefan (1984), Nina (1985) und Benjamin (1989).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Wesentlich war, daß ich mit 14 Jahren an einem Schulversuch teilnahm und ein Schuljahr in London verbrachte. Ebenso wichtig war die Ausbildung im Bereich Fotografie, die ich in den 70er Jahren absolvierte. Anschließend war ich Filialleiter in einem Fotolabor, absolvierte den Präsenzdienst und stieg danach in den elterlichen Betrieb (Fotolabor Pfeifer) ein, wo ich mich um Kundenbetreuung und Marketing kümmerte. In den letzten Jahren hat sich am Sektor Fotolabor sehr viel getan und wir haben versucht, immer wieder neue Produkte einzuführen - das war zum einen Teil von Erfolg gekrönt, zum anderen Teil aber auch erfolglos (wenn wir zum Beispiel zu zeitig mit etwas Neuem am Markt waren). Eine jahrelange Vorausplanung ist aufgrund der rasanten Entwicklung in dieser Branche nicht mehr möglich. Als Fachlabor orientieren wir uns an den höchsten Qualitätsvorgaben, da ja unsere Profikunden viel Geld für die Aufnahmen aufwenden, und da muß das Resultat der Entwicklung 100%ig stimmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg vergleiche ich mit Realismus, erfolgreich kann man nur sein, wenn man auch Realist ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe es geschafft aus einer konkursreifen Firma wieder ein florierendes Unternehmen zu machen, das gibt mir die Befriedigung des persönlichen Erfolges. Dazu zählt auch, aus den Fehlern gelernt zu haben. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der wichtigste Schritt war 1994 der Konkurs der Firma, mit dem wir die Altlasten loswerden konnten. In diesem Punkt reagieren fast alle Unternehmen zu spät und es ist auch oftmals eine Alterfrage, denn ein 30-jähriger setzt so einen Schritt leichter als ein 70-jähriger. In dieser Situation haben aber auch die Kunden sehr zu uns gehalten - es ist kein einziger Kunde wegen unseres Konkurses abgesprungen, im Gegenteil es hat sich sogar positiv auf die Zahlungsmoral ausgewirkt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Das kann ich schwer beurteilen, ich sehe das derzeit florierende Unternehmen als Resultat von Teamarbeit - wir waren alle erfolgreich, den Erfolg projiziere ich auf die ganze Mannschaft. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Wille aus dem Unternehmen wieder etwas zu machen, der Spaß und die Herausforderung, für mich persönlich herauszufinden, ob ich es schaffe oder nicht. Die Triebfeder war mein eigenes Ego, das mir sagte: „Du schaffst es". **Welche Rolle spielt die Familie?** Familie und Beruf halte ich immer getrennt. Die Familie gibt mir Rückhalt und Geborgenheit, stellt für mich einen Ruhepol dar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Einerseits nach fachlicher Qualifikation, sehr stark aber auch nach Sympathie. Zu 90% sind die Entscheidungen, die aus dem Bauch heraus treffe richtig. Der Umgang mit den Mitarbeitern ist extrem freundschaftlich und familiär, das ist etwas Branchenspezifisches. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen erleidet man zeitweise auch im ganz normalen, operativen Geschäft. Mißerfolg ist für mich keine Schande, auch mit der besten Ausbildung ist keiner vor Fehlentscheidungen gefeit. **Wie gehen Sie damit um?** Ich bin nicht der Analytiker, der eine Niederlage lange zerredet, sondern

ich nehme zur Kenntnis, daß etwas nicht funktioniert hat - abhaken - und gehe zum nächsten über. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, sie ist der ruhende Pol. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, kein wie auch immer geartetes. Ich respektiere aber manche Menschen wegen ihres Charakters. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Zur Selbständigkeit ist unbedingt Eigenkapital nötig, eine gute Idee allein nützt nichts. Es gibt auch kein Geschäft, das vom Start weg funktioniert, alles dauert seine Zeit. Dazu braucht man Geduld und ein finanzielles Fundament.

✱ Pfligler Friedrich

Freude an meiner Tätigkeit sowie eine gute und strenge, aber gerechte Ausbildung

● Steckbrief

Beruf: Konditormeister. Funktion: Chefkonditor Tätig bei: Hotel Sacher., 1010 Wien, Philharmonikerstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1942, Klein-Hadersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Elisabeth (1966). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in der Fachliteratur. Hobbies: Laufen, Radfahren, Gartenarbeit, -gestaltung und -pflege.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich besuchte in meinem niederösterreichischen Geburtsort die Schule, übersiedelte im Alter von 14 Jahren nach Wien und erlernte den Beruf des Konditors bei Herrn Scharf. Nach der dreijährigen Lehrzeit legte ich 1959 die Gesellenprüfung ab und diente danach neun Monate beim Bundesheer. Mein größter Erfolg war die Eroberung des Herzens von Fräulein Erika Scharf, meinem ersten Lehrling. 1963 heirateten wir. Drei Jahre später wurde unsere Tochter Elisabeth geboren. Mit 20 Jahren legte ich die Meisterprüfung ab und blieb die folgenden 19 Jahre am gleichen Arbeitsplatz, davon leitete ich 15 Jahre den Backstubenbetrieb selbständig. Aufgrund einer Pensionierung kam es zur Betriebsauflösung. Seit 1975 bin ich im Hotel Sacher. Seit 1982 bin ich Chefkonditor, meine größte Aufgabe liegt in der Produktion der Original Sacher-Torte. Meine größten Sachertorten mit einer Höhe von 2,2m backte ich im Jahr 1993 für die Hochzeit der Familie Habsburg, und 1998 backte ich eine Torte mit 2,5m Durchmesser für das Rathaus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Gewisse Richtlinien wurden schon während meiner Kindheit bzw. Jugend gelegt, da ich zum selbständigen und verantwortungsbewußten Handeln erzogen wurde. Ich trage auch heute noch ein hohes Maß an Verantwortung, worüber ich mich sehr freue. Die wichtigsten Faktoren für mein erfolgreiches Handeln sind sicherlich die Freude an meiner Tätigkeit sowie eine gute, strenge, aber gerechte Ausbildung. Ich besitze ein ausgezeichnetes Fachwissen und achte auch heute noch auf Weiterbildung, um nicht zum Stillstand zu gelangen. Ich, als Hauptverantwortlicher für Sachertorten, deren guter Ruf weit über die Grenzen hinausgeht, bezeichne mich als einen Dirigenten, der die persönliche Note vergibt. Wir produzieren täglich zwischen 800 und 900 Torten, von denen ein Drittel exportiert wird. Mein besonderes Augenmerk gilt der Qualität der Grundprodukte. Denn „das Beste ist gerade gut genug". **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Die schöpfe ich aus meinem Inneren, aus einem gesunden Lebenswandel und aus meinem Umfeld. Die Familie und die Gestaltung bzw. Pflege meines Gartens gehören dazu. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Ich möchte eine Aufgabe bestmöglich erfüllen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung für den Erfolg liegt im Hineinhorchen in sich selber. Man sollte seine Fähigkeiten und Talente kennen und Schwächen minimieren. Mit einem hohen Maß an Spaß, Ausdauer, Fleiß und Arbeitswillen kann man vieles erreichen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich möchte die Stärke und Flexibilität besitzen, aus einer mißratenen Situation das Beste machen. **Leben Sie nach einem Motto?** Fleiß und Ausdauer sind wichtig.

✱ Pfluger Ruth

Ehrgeiz ist meine Triebfeder, mein Wissen aus der Praxis mein Vorteil.

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: House of Dancing (Tanzschuhe und Zubehör für den Tanzsport)., 1170 Wien, Jörgerstr. 38. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1950, Wien. Kinder: Martina (1983). Hobbies: Tanzen, Gartenarbeit.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß ich gerne tanze. Ich brachte es bis zum Turniertanzen, wo ich auch viel erreichte, wir waren 5-fache Staatsmeister in Standardtänzen, Vizemeister in 10 Tänzen (Standard und Latein). Wir feierten viele internationale Erfolge, waren 7. bei der Europameisterschaft und 13. bei der Weltmeisterschaft. Aus dieser Tätigkeit heraus ist das Geschäft entstanden. **Wie war das?** Die Turniertänzer trainieren meistens in England und daher stammt auch die beste Schuhindustrie. Freunde baten uns, daß wir Schuhe für sie mitnehmen und mit der Zeit wurden es immer mehr. Zuerst machte ich den Verkauf von zu Hause aus, dann eröffneten wir das Geschäft. Ich widmete mich der Erziehung meiner Tochter und war nur sporadisch im Geschäft. Nach meiner Scheidung engagierte ich mich voll für das Geschäft, früher bestand unser Kundenstock zu 70-80% aus Turniertänzern, heute kaufen auch viele Tanzschulen bei mir. Ich importiere Schuhe aus England, Italien, Frankreich und vertrete eine der Firmen in Österreich. Unser Angebot beinhaltet aber auch Zubehör und Second-Hand Tanzkleider.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel für Ihren Erfolg? Mein Wissen! Da ich selbst Tänzerin war, weiß ich, wie die Schuhe passen müssen und wie ich das den Kunden beibringen kann. Das ist mein großer Vorteil gegenüber der Konkurrenz, die oft keine Ahnung vom Tanzen hat. Ehrgeiz ist eine Triebfeder von mir. Wichtig ist meine Überzeugung, daß ich trotz Schwierigkeiten nicht untergehe und zum Erfolg komme. Die Kunden kommen zu mir, weil sie wissen, daß ich mich engagiere und versuche, jedes Problem für sie zu lösen. Früher machte ich alles für meinen Mann, heute mache ich das alles für mich. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Finanzielle Sicherheit, die Möglichkeit meinem Kind den Start ins Leben gewährleisten zu können. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Manchmal emotionell, manchmal ruhig und gelassen. Das ist typisch für mein Sternzeichen, ich bin Löwe. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Art und Weise, wie mich die Anderen behandeln. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Haß, der in mir ist und der durch jahrelange Demütigung im „Familienhafen" entstanden ist, aus meiner neuen Beziehung und aus meiner Tochter, die jetzt die HAK macht und mir im Geschäft helfen wird. Es ist mir ein Anliegen zu beweisen, daß eine Frau mehr kann, als ein Mann. **Ihr Spruch?** Kommt Zeit, kommt Rat.

✱ Philipp Andreas Dr.

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Managing Director. Tätig bei: Austria 3/TBWA., 1190 Wien, Daringerg. 6. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1962, Wien. Schöpferische Akte: Dissertation über Streßbelastung und Leistung. Mitgliedschaften: Mitglied bei Österr. Marketing Club und I.A.A. Hobbies: Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte 1980 und begann das Studium der Psychologie an der Uni Wien. 1985 hatte ich das Magisterium rer.nat und wurde wissenschaftlicher Assistent bei IFES. 1989 leistete ich meinen Präsenzdienst ab und trat 1990 in die Werbeagentur CC ein. 1991 wurde die Werbeagentur Schilling Communications gegründet, und ich war Gesellschafter. Nach Erlangung der Konzession für Werbeberatung und Werbemittlung gewann ich 1995 den österreichischen Marketingpreis. 1996 erhielt ich den österreichischen Staatspreis für Werbung. 1999 trat ich in die Werbeagentur A3/TBWA ein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich die sportliche Vergangenheit, die mich prägte, die ganz stark mit dem Erfolg der Mannschaft verbunden ist. Erfolg ist für mich immer eine Mannschaftsleistung, egal in welcher Funktion die Person tätig ist. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube, eine meiner Stärken ist die Zergliederung komplexer Problemstellungen in einzelne Aufgabenbereiche. Damit hat man kleinere, überschaubare Portionen, die man besser lösen kann. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich bin überzeugt, daß man gerade im Privatleben umso disziplinierter sein muß, je härter das Berufsleben ist. Ich bin noch ledig und befinde mich in den Jahren, in denen die Jahre doppelt zählen. Meine Konzentration gilt jetzt dem Beruf, aber nicht, weil ich beruhigt werden möchte, sondern weil die Zeit einen Grundstein für die Familie bedeuten soll, damit ich danach mit meiner Familie zufrieden leben kann. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich sehe mich in Teilbereichen durchaus als erfolgreich. Gerade in der Kommunikationsbranche sind die Facetten im Tagesgeschäft enorm. Die Varietäten sind ein Aspekt, der den Beruf reizvoll macht. Man muß im Kopf flexibel sein, um sich auf verschiedene Bereiche einzustellen. Ein zufriedener Kunde zeigt schon den kleinen Teil des großen Erfolges. Ich lebe in einer Zeit, die in Richtung wirtschaftlicher und beruflicher Brutalität entgleitet und härtere Umstände zeigt. Dabei ist es Erfolg, wenn man es schafft, menschliche Qualitäten zu bewahren. Ich glaube, daß es auch eine Verpflichtung ist, sich charakterlich nicht zu ändern und gerade im Privatleben Achtung vor anderen Menschen zu bewahren. **Gibt es Feedbacks zu Ihrer Person?** Schön ist, daß bei dem sportlichen Umfeld die Quantität der Freunde der Qualität gewichen ist. Man lernt im sportlichen Bereich viel Disziplin und Fairneß kennen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitabeiter ein?** Sicherlich nach dem Aspekt der Kompetenz, der gegenseitigen Achtung und der Leistungsbereitschaft sowie nach dem menschlichen Aspekt. Wenn man bedenkt, daß man aufgrund der Erfordernisse heutzutage im Beruf teilweise länger zusammen ist als mit der Familie, dann spielen all diese Faktoren eine wesentliche Rolle. Es ist völlig gleich, für welchen Aufgabenbereich jemand zuständig ist, es ist jeder Schritt extrem wichtig. Es gibt tausende Möglichkeiten , etwas nicht perfekt zu machen, jedoch nur eine, um zu einem perfekten Ergebnis zu gelangen. **Wie erkennen Sie Kompetenz bei Bewerbern?** Ich habe beste Erfahrungen mit Damen gemacht, die aus der Hotelfachschule kommen, weil diese Flexibilität und das Arbeiten unter Streßbedingungen kennen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Auch da kommt wieder der sportliche Bereich durch. Man kann nicht fordern, was man selber nicht vorgibt. Ich kann nicht von einem Mitarbeiter überdurchschnittliche Arbeitsbereitschaft verlangen, wenn ich sie selber nicht vorlebe. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung schadet nicht. Eine positive Rückmeldung für eine Leistung ist kaum nachvollziehbar. Ist man erfolgreich, kann man nicht einfach feiern, weil ja neue Aufgaben warten. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Prinzipiell steckt ja im Fehler oder in einer Niederlage etwas Positives. Wenn man gescheit ist und nicht in Depressionen untergeht, sieht man immer etwas Positives in Rückschlägen. Die erste Frage, die ich mir stelle, ist jene, ob ich persönlich dafür verantwortlich bin und wie ich es abwenden hätte können. An Niederlagen muß man sich gewöhnen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Es ist wichtig, Ruhepole zu schaffen, egal ob das das Spazierengehen ist oder das Lesen eines guten Buches. Wir sind in wesentlichen Bereichen fremdbestimmt und haben uns nach Terminen zu richten, die wir scheinbar selber vereinbaren, die aber in Wahrheit von außen diktiert werden.

Copyrighted material

✶ Philipp Axel Dr. jur.

● Steckbrief

Funktion: Gen. Dir. Tätig bei: Volksfürsorge-Jupiter Allg. Versicherungs AG., 1010 Wien, Stubenbastei 2. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Gerald und Norbert. Eltern: Maria und Oskar. Mitgliedschaften: CV, Aufsichtsratstellvertreter des Verbandes der österreichischen Wirtschaftsakademiker.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin von der Hauptschule ins Gymnasium gewechselt, studierte Rechtswissenschaft, weil mir dieses Studium damals die breiteste Möglichkeit zum beruflichen Leben, sprich zum Erfolg bot. Daneben belegte ich Betriebswirtschaft, engagierte mich in der Hochschülerschaft als einer der ganz frühen 68er, war stellvertretender ÖH Vorsitzender, absolvierte daneben das Gerichtsjahr und ging nach Beendigung des Studium 1968 kurzfristig zur Industriellenvereinigung. Über Vermittlung des damaligen Landeshauptmanns Wenzel kam ich 1969 zur Wiener Allianz - zuerst als Verkaufsleiter in Oberösterreich und war von 1972-75 Landesdirektor im Burgenland - war immer mobil und der erfolgreichste Landesdirektor der Allianz. Ich habe im Burgenland mehr Bausparverträge verkauft als die übrigen Filialen in ganz Österreich zusammen und wurde als Vertriebschef nach Wien geholt. Ich ging für die Allianz ins Ausland und kam dort mit der Colonia in Kontakt. Ich nahm das Angebot als Vertriebschef in Österreich an, bin nach vier Jahren zum Vorstandsvorsitzenden aufgestiegen und habe aus der Colonia in Österreich mit sehr vielen innovativen Produkten etwas gemacht. Ich war bei den eigenen Kollegen der meistgehaßte Versicherungschef Österreichs. Nach sechs Jahren wollte mich die Colonia als Vertriebschef für ganz Deutschland nach Köln holen. Nach neun Jahren bei Colonia wurde mir im Juni 1987 der Posten des Vorstandsvorsitzenden der Volksfürsorge-Jupiter Allgemeine Versicherungs AG, einem nach österreichischem Denkmuster - als rot - bezeichneten Unternehmen, angeboten, und ich habe heute viele Freunde auf der sozialdemokratischen Seite.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Persönlich verstehe ich unter Erfolg, wenn sich jemand über das, was er tut, freut. Dies ist für mich unglaubliche Stimulanz. Beispielsweise wenn ich all den Besserwissern dieser Branche oder der Wirtschaft und den menschenignorierenden Politikern einfach meine Meinung entgegenstelle, weil ich eine habe. Erfolg ist für mich, wenn ich Geradlinigkeit und Konsequenz mit Mut verbinden kann, diese Konsequenz auch durchstehe und die ziffernmäßigen Früchte ernte kann. Erfolg hat viele Väter. Erfolg braucht Freiheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Stärken sind Kreativität, Engagement und Kommunikation. Kreativität ohne Herz kann aber langfristig keinen Erfolg bringen. Meine Schwächen sind Intoleranz gegenüber Intoleranz und sehr starke Emotionalität. Ich kann Wichtiges von Unwichtigem trennen, lese sehr schnell und viel, und habe ein unglaublich gutes Gedächtnis. Vieles davon habe ich vor Jahren geübt. Das Befassen mit sich selbst, das Wissen um die eigenen Schwächen und das Verbergen derselben - sonst ist man nicht mehr stark. Ich bin nicht übertrieben diszipliniert, bin sauber, geradlinig und unabhängig im Kopf - bin ein politisch denkender Mensch. Für mich sind Menschen das allerwichtigste, das heißt nicht, daß ich nicht hart sein kann und da oder dort als brutal gelte. Ich habe immer für mich klar definierte Ziele gesetzt. Diese Ziele sind von Werten abhängig und kommen ganz von selbst, ich habe nur gelernt, sie zu definieren. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Meine Frau ist immer ohne viel zu fragen mit mir gegangen. Das rechne ich ihr hoch an. Jeder Mensch braucht einen Fixpunkt und, das ist bei mir das zu Hause und meine Familie. Das Wissen, sich fallen lassen zu können, ist wie die Insel der Seligen. **Wieweit spielt soziales Umfeld eine Rolle?** Wir leben in einer Zeit eines unglaublichen Wertewandels - in den letzten 15 Jahren, wo jeder auf sich selbst konzentriert war, wurde die Technologie überbewertet. Jetzt beginnt langsam das Umdenken - die Suche nach den eigenen Werten und den zwischenmenschlichen Beziehungen, die das Leben lebenswert machen. Führung heißt Wertevermittlung. **Was verlangen Sie von Ihren Mitarbeitern?** Dasselbe, was ich von mir verlange: arbeiten, Engagement, sich auf das Unternehmen konzentrieren und dabei das Privatleben nicht ganz außer acht lassen. **Ihr Erfolgsrezept?** Know-how verbunden mit dem Mut des Handelns und einer absolut geradlinigen Vorgangsweise, die den Menschen und letztlich auch sich selbst in den Mittelpunkt stellen. Bei mir waren in meinem Berufsfeld immer der Juni und die Zeitspanne von neun Jahren ausschlaggebend für berufliche Veränderungen. Wenn ich in Pension gehe, möchte ich die Menschen, die mir in irgendeiner Form anvertraut sind, so zurücklassen, daß sie sich in dieser Firma wohl fühlen können und es einigermaßen funktioniert.

Haben Sie Vorbilder? Nein, weil meine Ansprüche sehr hoch sind. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich ärgere mich, setze sehr viel Adrenalin frei und nehme sie als Herausforderung an. Ich kann durch meine Stärke des vernetzten Denkens Lösungen finden.

Wie wichtig ist Anerkennung für Sie? Anerkennung ist für mich nur wichtig, wenn sie von Menschen kommt, die auch ich anerkenne, sonst interessiert sie mich nicht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ziffernmäßig sehe ich mich als erfolgreich, persönlich sehe ich mich nicht als erfolgreich, weil Erfolg immer seinen Preis hat, gesundheitlich, familiär, in der Pflege von Beziehungen und in der Qualität des Lebens.

✶ Picha Roman Dr.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer Tätig bei: Picha Communications., 1090 Wien, Alserbachstr. 4/21. Geboren - Da-

tum, Ort: 3. Februar 1959, Wien. Hobbies: Musik und Ausdauersport (früher leistungssportmäßig Triathlon).

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich schloß mein Jura-Studium mit dem Doktorat ab und war danach an der Hochschule für Angewandte Kunst (Produktgestaltung - Metall) bei Prof. Auböck. Ich besuchte an der Hochschule für Darstellende Kunst den Lehrgang für kulturelles Management. Neben dem Studium arbeitete ich bei meinem Vater im Betrieb mit. Drei Jahre war ich als selbständiger Designer tätig und widmete mich dabei dem Produktdesign/Metallgestaltung. Seit über 10 Jahren bin ich Geschäftsführer der Firma Picha Communications, die in den Bereichen Marketing, klassische Werbung, neue Medien, Event-, Direct- und Telefonmarketing sowie Public Relations tätig ist. Unsere Kundenzielgruppe sind mittlere bis größere Unternehmen. Das professionelle Gestalten einer firmeneigenen Homepage sowie das Durchorganisieren eines Events, das Mitgestalten der Einladungen, Organisation von Räumlichkeiten, Licht, Video, Ton, Essen, Trinken sowie Künstlern oder behördlichen Anmeldungen bis hin zur Musik ist bei uns zu fix definierten Preisen möglich - im Gegensatz zur Konkurrenz, da es in der Werbebranche untypisch ist, zu Fixpreisen anzubieten. Im Event-Bereich sind wir einer der ältesten Anbieter. Auf Qualität wird bei uns sehr viel Wert gelegt. Derzeit sind hier 15 Mitarbeiter beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Erreichen selbstgesteckter Ziele. Ein berufliches Ziel ist es, abgesehen von dem finanziellen Ziel, daß es mir gelingt, für alle hier Arbeitenden angenehme Arbeitsbedingungen zu schaffen. Als persönlichen Erfolg definiere ich die Gewinnung von Freiräumen, in die man sich geistig und zeitlich zurückziehen kann. Als Selbständiger steht man unter dem Druck, daß die Firma Gewinn machen muß, und es ist Sorge zu tragen, daß die Mitarbeiter auch Arbeit haben und gesund und leistungsfähig bleiben. Es gibt aber auch Zeiten und Orte, wo man an das alles nicht denken muß - das ist eben der besagte Freiraum. **Welche Faktoren sind für Ihren Erfolg verantwortlich?** Man muß Menschen einschätzen und mit Menschen umgehen können. Man muß Entwicklungen abschätzen und der Zukunft Positives abgewinnen sowie die Fähigkeit besitzen, spontan reagieren zu können und zugleich die Übersicht zu bewahren. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Konträr zum Erfolg ist es eine Niederlage, wenn ein Ziel nicht erreicht wird. Eine Niederlage ist selbstverständlich zu analysieren, und sie bedeutet einen Lernprozeß. Jeder, der das nicht so sieht, ist unrealistisch. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Elterlicherseits wurde ich immer bei meiner Karriere unterstützt. Im Umgang mit Mitarbeitern versuche ich, ihnen Freiheiten zu gewähren und erwarte mir dafür auch, daß auch sie die Firma unterstützen, wenn sie gebraucht werden. Selbstverständlich ist dies mit Zeitaufwand und auch mit guten Nerven verbunden. Generell wäre es für mich durchaus vorstellbar, in einem Angestelltenverhältnis zu stehen, in entsprechender Atmosphäre, wenn Menschen miteinander arbeiten und sich gegenseitig akzeptieren. Ich gestalte aber auch gerne selbst mein Umfeld. **Haben Sie Vorbilder?** Es ist nicht so, daß ich jemandem nacheifere, aber ich anerkenne grundsätzlich, was eine Person macht. Zivilcourage beeindruckt mich jedoch sehr viel mehr als geschäftliche Tätigkeiten. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Als ehrlich, ehrgeizig und verbissen. Ich versuche immer, die Fähigkeit zur Selbstkritik aufrechtzuerhalten. **Wie lauten Ihre persönlichen Ziele?** Ich wünsche mir Gesundheit, möchte über gewisse Freiräume verfügen und die derzeitige 100-Stunden-Woche auf eine 10-Stunden-Woche verkürzen. **Leben Sie nach einem Motto?** Ehrlich bleiben!
Welchen Ratschlag möchten Sie gerne weitergeben? Man sollte nach dem Gefühl handeln und sich nicht von anderen täuschen lassen.

✱ Pichl Martin

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: YumYum Communications., 1070 Wien, Neubaug. 68. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: Florian (1988), Arthuro (1992), Zoe (1993) und Hannah (1998). Eltern: Peter und Sylvia.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich wollte schon als Kind scheinbar unerreichbare Dinge tun. Mein Interesse lag vor allem im Bereich Elektronik, in dem ich als Jugendlicher sogar einige Erfindungen ersann. Ich besuchte das TGM, wo ich mich mit Silikaten beschäftigte. Da ich immer vielseitig interessiert war, begann ich als freiwilliger Mitarbeiter beim ORF, vorerst als Kabelträger bei Unterhaltungssendungen. Aufgrund meines Wissensdurstes und der zahlreichen Kontakte, die ich knüpfen konnte, war ich in der Folge auch als Inspizient, Aufnahmeleiter und in der Werbung tätig. 1986 erstellte ich gemeinsam mit meinem Bruder eine Dokumentation im Rahmen der Wiener Festwochen, an der der berühmte amerikanische Graffity-Maler Keith Haring beteiligt war. Er selbst kreierte unser Firmenlogo. Ein Männchen, das unsere Symbiose aus Bild, Ton und Bewegung darstellt. Um Technik und Wirtschaft erfolgreich verknüpfen zu können, begann ich an der

Wirtschaftsuniversität zu studieren. Parallel dazu gestaltete sich auch meine Tätigkeit beim ORF immer vielseitiger. Ab 1987 war ich Redakteur und Regisseur der täglichen Live-Sendung „Wurlitzer". Bei einem Auslandsbesuch in New York knüpfte ich Kontakte zu „Austrian Trade Commission". Ich entwarf ein interessantes TV-Konzept, das aber damals nicht verwirklicht wurde. Mein Wunsch nach Selbständigkeit wuchs und wurde immer größer. 1993 war es soweit. Ich gründete meine eigene Firma, die sich vorerst vor allem mit Produktionen für den ORF beschäftigte. 1995 legten wir den Schwerpunkt auf den Bereich Internet und sehen heute unseren Schwerpunkt bei Digital Media Services.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist ständiger Wunsch nach Weiterbildung. Erfolg ist dem Leben gleichgesetzt, in dem sich ständig etwas bewegt. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Wir leiten die Firma zu dritt, und jeder verfügt über Fachkenntnisse und Erfahrungen: der technische Leiter, der Architektur studierte, meine Frau, eine Ethnologin, die wiederum enorme Übersicht über die Entwicklung der Gesellschaft hat, und ich durch meine Medienprouktionserfahrung. Also ist unser, also jenes Team für den Erfolg verantwortlich, von welchem auch die YumYum-Idee getragen wird. Seit 1995 ist die Zahl der Mitarbeiter von drei auf 15 gestiegen und wir beabsichtigen, weiter zu expandieren. In unserer Branche muß man dynamisch sein, um am rasanten Wachstum partizipieren zu können. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Durch ehrliche Auseinandersetzung. Ich habe gelernt, unangenehme Dinge sofort zu lösen, da sonst der Arbeitsprozeß gestört wird. **Welche Rolle spielt hierbei die Familie?** Die Familie ist mir sehr wichtig. Gemeinsam mit meiner Frau habe ich diese Firma aufgebaut, und sie ist ein unentbehrlicher Teil unseres gemeinsamen Erfolges. Unsere Aufgaben sind aufgeteilt. Ein wesentlicher Faktor ist auch die Unterstützung der Eltern, was uns wiederum einen gewissen Freiraum läßt. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und vor allem aus den Kindern. Aber auch aus Spaß an der Arbeit und der Veränderung mancher Dinge zum Positiven sowie aus meinem sozialen Engagement. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Wer sonst, wenn nicht wir und nicht jetzt!

✱ Pichler Doris Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirtin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Die Fabrik; Digitales Grafikstudio & Print Produktion GmbH., 1010 Wien, Salztorg. 1/2. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1961, Lienz. Eltern: Erika und Horst. Hobbies: Laufen, Skifahren, Radfahren, Lesen, Kochen, Menschen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in Kärnten auf, war im Internat in Klagenfurt und studierte in Wien Betriebswirtschaft an der WU. Danach war ich für einen internationalen Konzern als Außendienstmitarbeiterin tätig und übernahm nach vier Jahren die Verkaufsleitung. In dieser Zeit war ich auch für die Schulung der Mitarbeiter verantwortlich. 1996 stieg ich in „Die Fabrik" als Verkaufsleiterin ein und übernahm 1997 die Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, gemeinsam mit meinem Umfeld. Das sieht man erstens an den Bilanzzahlen und zweitens an den Menschen, die man führt. **Was ist für Sie Erfolg?** Zufriedenheit. Das Weiterkommen, der von mir geführten Menschen, ist ein Maßstab des Erfolges. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist der etwas andere Zugang. Ich versuche die Abläufe nicht als Einbahnstraße zu sehen, und zu hinterfragen. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vorbild ist immer meine Mutter gewesen. Sie ist eine besonders starke, positive und nicht zuletzt auch gläubige Person. Sie hat mich schon sehr früh gelehrt, auf eigenen Beinen zu stehen, eigene Entscheidungen zu treffen und auch die Konsequenzen dafür zu tragen. Sie hatte immer Zeit mir zuzuhören und hat mir trotzdem nie ihren Weg aufgezwungen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Rückschläge sind wichtig. Ich sehe sie als Chance. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Ich bin immer Kind meiner Eltern geblieben, sicher sind sie in einer gewissen Weise stolz auf mich, aber das ist nie ein Thema. Freunde sehen mich erfolgreich und verläßlich, der Bekanntenkreis hingegen sicher mit einer gewissen Distanz. Mitarbeiter sehen mich als eine von ihnen. Ein Ausspruch meiner Mitarbeiter ist: „Sie kämpfen wie eine Löwin und stehen wie ein Fels in der Brandung". **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung gibt es immer wieder und teilweise brauche ich sie auch. In dieser Position ist man relativ einsam - hat nur „Zahlen" - da tut es gut, wenn man von Leuten, die es ehrlich meinen, hört, daß man seine Sache gut gemacht hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft kommt aus der Seele. **Ihre Ziele?** Ich habe keine besonderen Ziele, nur jeden Tag mein Bestes zu geben. **Ihr Rat zum Erfolg?** Wichtiger den je, ist ordentliche Wertestrukturen sein eigen zu nennen. Aufrichtigkeit und in einer gewissen Weise - Tiefgründigkeit. Sich selbst nicht so wichtig zu nehmen, zuhören zu können und auf die Kleinigkeiten nicht zu vergessen.

✱ Pichler Ernst Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Informatiker. Funktion: Gschf. Tätig bei: TPA Energie- und Umwelttechnik GmbH., 1230 Wien, Laxenburgerstr. 228. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Luba. Kinder: Albert (1991) und Bernhard (1993). Hobbies: Segeln, handwerkliche Tätigkeiten.

Ziel muß es sein, in seinem Bereich Überdurchschnittliches zu leisten. Durchschnittliches ist genügend vorhanden.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Extemistenmatura wollte ich eigentlich Berufspilot werden, was an den Ausbildungskosten scheiterte. Aus dieser Zwangslage heraus entschloß ich mich für ein Studium und begann zunächst an der TU Maschinenbau zu studieren, wobei ich aber, wegen der guten Berufsaussichten, immer mit der EDV geliebäugelt habe. Dies war für mich Argument genug und so wechselte ich zur Informatik. Während des Studiums war ich nebenbei vollberuflich bei einer österreichischen Anlagenbaufirma tätig und bin so fließend vom Studium in den Beruf gekommen. 1990 gründete ich meine Familie, 1991 schloß ich mein Studium ab und wechselte zur Firma SAD, wo kein Mitarbeiter in der Anonymität verschwand. Daher war die Verantwortung jedes einzelnen relativ groß, was für mich eine interessante Erfahrung war. Ich wollte mich weiterentwickeln und wechselte auf Grund eines Angebotes 1994 zur Firma Alplan als Abteilungsleiter für die neu installierte Abteilung für Energie und Umweltdienstleistungen. Diese Thema interessierte mich und es war für mich eine interessante, aber enorm streßige und zeitaufwendige Herausforderung. Seit 1997 bin ich bei der Firma TPA Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg besteht immer aus einer beruflichen und einer privaten Komponente. Ich fühle mich glücklich, wenn beruflicher Erfolg und harmonisches Familienleben zusammentreffen. **Was ist für Ihren Erfolg wesentlich?** Mein Vater war der Prototyp des leistungsorientierten Menschen. Ich denke, daß ich in dieser Richtung sehr viel von ihm mitbekam. Es macht Sinn, sich ausführlich mit den Zielen, die ich erreich will, zu befassen. Die entsprechenden Schritte setzen, das heißt zielorientiert vorgehen. Ziele konsequent verfolgen - sollte sich herausstellen, daß sie nicht erreichbar sind, abbrechen und nicht versuchen, sie trotzdem zu erreichen. Mein Vater prägte mir folgendes ein: „Wenn man etwas macht, soll man es gescheit machen oder lassen, denn sonst ist es schade um die Zeit" - ich versuche dies auch meinen Kindern weiterzugeben. Wenn ich mich für etwas entscheide, dann wirklich ganz. Ziel muß sein, in seinem Bereich Überdurchschnittliches zu leisten. Durchschnittliches ist genügend vorhanden. Ein gewisses Maß an Selbstkritik - ich halte es für gefährlich, wenn man sein eigenes Handeln nicht immer wieder hinterfragt. Selbstmotivation ist sehr wichtig. Harmonie zwischen Beruf und Privatleben. Bewußtes Abschalten, wenn ich mit meiner Familie zusammen bin - dies ist für mich Regeneration. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Man muß sie so verarbeiten, daß man Nutzen davon hat. Jeder Mißerfolg ist auch meist in eigenem Verschulden begründet. Fehler analysieren, daraus lernen und in der Folge diese vermeiden. Fehler sind Motor für Veränderungen. **Ist Anerkennung für Sie wesentlich?** Sie ist zuträglich, nicht aber notwendige Voraussetzung, um mich selbst zu motivieren. Ich bin selbstbewußt genug, um zu wissen, wenn ich etwas gut gemacht habe - trotzdem freut mich Anerkennung. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Sie sind sehr wichtig, wir sind eine kleine Organisation mit 15 Mitarbeitern. Erfolg kann nur eintreten, wenn jeder motiviert ist und alle Kräfte im Unternehmen in die gleiche Richtung gehen. **Ihr Rat für andere?** Definition eines Zieles - transparent und verständlich machen - konsequent verfolgen - mit Durchstehvermögen.

✱ Pichler Josef Alexander

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pichler GesmbH, Schlüssel - Schloß - Sicherheit., 5020 Salzburg, Maxglaner Hauptstr. 1-1a. Familienstand: Verheiraten mit Sylvia Kinder: Janine Dominique (1985) und Alexander Imanuel (1987). Eltern: Maria. Mitgliedschaften: Obmann IMW (Initiativkreis Maxglaner Wirtschaft).. Hobbies: Tennis, Schifahren, Radfahren.

● Karriere

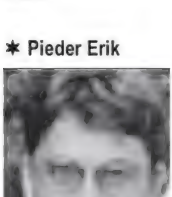
Ihre wichtigsten Karrierestationen? Kaufmännische Lehre im Eisenhandel. Danach 15 Jahre als Angestellter, Disponent für Baubeschläge. Seit 1987 Unternehmer (Betriebsgründung).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Daß mein Unternehmen gesund bleibt und ich es weiterbringen kann. Wenn ich als Obmann der IMW dem Stadtteil Maxglan helfen kann. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann sehr gut abschalten. Auch meine Sachlichkeit, Ehrlichkeit und Handschlagqualitäten sind ausschlaggebend. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus dem familiären Bereich. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind da, um aus ihnen zu lernen. Es wird jede Niederlage analysiert. Ich versuche in mich zu schauen. Aber eine Niederlage ist kein Weltuntergang. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Realistische Ziele zu setzen, permanent zu verfolgen und wenn es sein muß auch einmal die Kurve nehmen, die sie zum Ziel bringt. Flexibel und realistisch die Ziele umsetzen, sowie die Dinge abzuwiegen. Risiko ist gut., aber es muß kalkulierbar sein. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Mitarbeiter haben einen Leitfaden, doch sie können sich in ihrem Freiraum bewegen. Die Unternehmensziele sind vorgegeben. und die Mitarbeiter wollen diese auch erreichen. Schulungen, Einzel- und Gruppengespräche, sowie Prämien gehören dazu. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich kann sagen, daß ich vom Bauernbuben zum Unternehmer aufgestiegen bin.

Haben Sie Anerkennung von außen bekommen, wenn ja, welche? Von Kunden, Kollegen und der Kammer. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung bestätigt meine Arbeit und ist daher sehr motivierend. **Ihr Lebensmotto?** Man lebt nur einmal. **Wie lautet Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Man muß realistisch bleiben. **Persönliche Zielsetzung, was möchten Sie gerne erreichen?** Ich möchte verstärkt im Großhandel tätig werden und das Betriebsergebnis halten. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß sich mit Bereichen befassen, die nicht unmittelbar, aber im weitesten Sinne mit Erfolg zu tun haben. Man muß sich der eigenen Grenzen bewußt werden. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie weitergeben?** Ziele setzen und realistisch analysieren. Fachliche Qualitäten bieten und am Boden bleiben. Erfolg erreichen, aber auch halten. Am wichtigsten aber ist Selbstdisziplin.

✱ Pieder Erik



● Steckbrief

Beruf: Finanzadministrator. Funktion: Finanzadministrator. Tätig bei: Atlas Copco., 1111 Wien, Csokorg. 11. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Rebecca. Eltern: Björn und Ulla. Hobbies: Familie, Freundeskreis, Skifahren, Schwimmen, Eishockey und Hund.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meinen Abschluß machte ich in Schweden in einem wirtschaftlichen Gymnasiums. 1991 arbeitete ich ein Jahr in einer Bank im administrativen Bereich, danach diente ich 12 Monate beim Militär. Nachher absolvierte ich ein Universitätsstudium der Wirtschaft und der Jurisprudenz (fünfeinhalb Jahre). Anschließend begann ich in der Firma Atlas Copco in der Leitung der Sales Company (Produktion und Verkauf), danach Product Controlling im schwedischen Lieferwerk. Seit Jänner 1999 habe ich die Leitung der österreichischen Firmenniederlassung übernommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg definiert sich meiner Ansicht nach auf zwei verschiedenen Ebenen. Es gibt den privaten Erfolg und natürlich den beruflichen. Privater Erfolg begründet sich in der Familie. Ich führe mit meiner Frau eine sehr harmonische Ehe, in der sich die beiderseitigen Interessen ergänzen, beziehungsweise in Eintracht einhergehen. Aus diesem Grund habe ich eine stabile Basis für meinen beruflichen Erfolg, den ich mit kurzfristiger Zielsetzung anstrebe. Zu weitfristige Ziele demotivieren meiner Ansicht nach, weil dann Erfolg nicht umgehend ablesbar ist. Außerdem ist für Erfolg im wirtschaftlichen Sinne unbedingt Freude an der Arbeit selbst von Nöten, die ich gottseidank auch habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis jetzt ja, ich bin aber mit meinem jeweiligen Erfolg nie zufrieden, was wiederum die Grundvoraussetzung für Weiterentwicklung ist. Ich versuche immer zu lernen, und sei es auch nur aus den alltäglichen Situationen. Damit eingeschlossen ist aber auch die Bereitschaft , sich noch mehr fachliches Wissen anzueignen, was ich dann auch in die Arbeit einzubringen versuche. Es ist wichtig, nie auf dem gleichen Level zu verharren, weil dann sehr schnell das Wissen nicht mehr aktuell ist. **Sehen Sie Familie/Mitarbeiter/Freunde als erfolgreich?** Meine Familie ist sehr stolz auf mich, da ich in so kurzer Zeit mein Studium absolviert habe und mir ein erfolgreicher Einstieg ins Berufsleben gelungen ist. Außerdem bin ich der erste unter meinen Kommilitonen, der es geschafft hat, ins Ausland zu gehen, was bei uns eine gewisse Reputation darstellt. Dieser Erfolg imponiert ein bißchen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erstens meine fachliche Qualifikation, die ich im intensiven Studium erworben habe, dann auch meine soziale Kompetenz, damit meine ich, teamfähig zu sein, Gruppendynamik koordinieren zu können, um sie dem eigentlichen Firmenziel zugute kommen zu lassen. Letztendlich auch das Glück, Mentoren zu haben, die aufgrund meiner Persönlichkeitsstruktur und meiner fachlichen Kompetenz an mich glauben. **Spielen Familie/Mitarbeiter im Erfolg eine Rolle?** Familie spielt insofern eine wichtige Rolle bei Erfolg, weil allein durch die Herkunft und Tradition der Familie in gewisser Weise die Laufbahn schon auf ein gewisses Ausbildungsniveau ausgerichtet wird. Umso mehr Anerkennung muß aber natürlich jenen Personen gezollt werden, denen es gelingt, durch Bildung und erworbenen Fachwissen einen sozialen Aufstieg zu erreichen. **Spielen Niederlagen eine Rolle im Erfolg?** Wenn es zu Mißerfolg durch außenstehenden Faktoren, die man nicht beeinflussen kann, kommt, sind sie keine Niederlage. Wirkliche Niederlagen, die dann diesen Namen auch verdienen, haben in der Regel ihre Ursache in der eigenen Persönlichkeit, sei es nun durch fachliche Inkompetenz oder durch überhöhte Zielsetzung, die man natürlich dann dementsprechend revidieren muß. Eine echte Niederlage ist z.B. das Nichterreichen eines Zieles trotz härtester Arbeit. Erfolg ist immer das Ergebnis eigener Aktivität, man darf nicht erwarten, daß er automatisch kommt. Man muß immer bereit sein, noch mehr zu leisten als eigentlich erwartet wird.

✱ Pigel Franz

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe-Restaurant Primavera., 2500 Baden, Weilburgstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1945, Mittersil. Hobbies: Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule entschloß ich mich, in die Gastronomie zu schnuppern. 1959-62 besuchte ich die Gastronomiefachschule am Judenplatz im 1. Bezirk und begann eine Lehre im Hotel De France. Nach der Abschlußprüfung war ich als

PRIMAVERA
IHR HAUBEN-RESTAURANT IN BADEN

INHABER: FRANZ PIGEL

A - 2500 BADEN
WEILBURGSTR. 3
TEL.: 0 22 52 / 85 5 51
MO - SA 11 - 14 U. 18 - 24
SONN- UND FEIERTAGS GESCHLOSSEN
UM TISCHRESERVIERUNG WIRD GEBETEN

Jungkoch (vom Ötztal über Innsbruck bis ins Schloßhotel Velden) tätig, anschließend war ich drei Jahre bei den 3 Husaren. Nach dem Bundesheer war ich kurz am Gardasee tätig und danach ging ich für ein Jahr nach Südamerika. Als ich zurückkam, führte ich eine Diskothek in Gumpoldskirchen, gründete gemeinsam mit einem Partner das Terrassen-Café in Grinzing und stieg nach zehn Jahren aus diesem Lokal aus. Im Mai 1985 eröffnete ich mein heutiges Lokal und entdeckte meine Liebe zum Kochen neu.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das Ambiente meines entzückenden, kleinen Lokals lädt zu einem stimmungsvollen und kulinarisch exquisiten Essen - gekrönt durch persönliches Service und individuelle Beratung meinerseits, da ich haubengekrönter Küchenchef, Servicechef und Somelier bin. Diese arbeitsintensive, aber kostensparende Methode - ein Spitzenlokal zu führen - hat sicher dazu beigetragen, daß ich mich seit vielen Jahren auf dem schwierigen Badener Pflaster halte und allfällige Durststrecken durchstehen konnte. Auch wenn alle 20 Plätze besetzt sind, breche ich in meiner Dreifachfunktion nicht in Hektik aus. Und vor allem leidet die Küche in keinster Weise darunter. Meine Weinkarte umfaßt rund 200 Weine - das Angebot reicht bis zu alten Bordeaux-Weinen. In der Weinberatung gehe ich eigene Wege und biete über das Standardangebot hinaus immer wieder Interessantes an, wobei ich flexibel bleibe. Mein Lokal ist zwar kein Geheimtip mehr, aber nach wie vor ein besonderer Tip für einen romantischen Abend.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meiner harmonischen Partnerschaft. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich durch meine Lebensweise und meine berufliche Tätigkeit einen gewissen Grad an Zufriedenheit erlange.

Ihr Erfolgsrezept? Besondere Aufmerksamkeit auf eine fundierte Ausbildung - gepaart mit dem Erlernen verschiedener Fremdsprachen - legen und ein hohes Maß an Flexibilität.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Nicht zu rasch zu hohe Ziele erreichen wollen - das Gefühl haben „jetzt schaffe ich es". Fehler jedoch bei sich suchen - analysieren und für das zukünftige Handeln lernen.

Ihr Motto? Mit jedem Tag fertig zu werden und dabei zu lachen.

✱ Piplics Stefan

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Uhrmachermeister Stefan Piplics., 1030 Wien, Erdbergstr. 140. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1971.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Von 1981-89 besuchte ich ein humanistisches Gymnasium in Niederösterreich und schloß mit Matura ab. Danach erlernte ich den Beruf des Uhrmachers im elterlichen Betrieb. 1991 legte ich die Gesellenprüfung ab und war danach beim Bundesheer. 1996 legte ich die Meisterprüfung und 1997 die Gewerbeprüfung ab,danach machte ich mich selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß die Kunden zufriedengestellt werden. Voraussetzung hierfür ist eine qualitative Arbeit. Die Tätigkeit muß Spaß machen und Freude bereiten. Schließlich stellt es eine Herausforderung dar, wenn ein Kollege die eine oder andere antike Uhr nicht mehr restaurieren kann.

Gab es Rückschläge? Die gibt es immer wieder. Die Leistung, die notwendig ist, um so mache antike Uhr wieder funktionsfähig zu machen, wird vom Kunden nicht immer geschätzt.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meiner Erziehung. Durch meine Eltern habe ich bereits früh mit dieser Materie Kontakt gehabt. Ich glaube, daß auch die Motivation aus der inneren Beziehung zur Uhr kommt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn heute habe einen sehr großen Kundenstock. Ausschlaggebend waren meiner Ansicht nach die Liebe zur Materie, kommunikatives Verhalten und die hohe Identifikation mit der Tätigkeit. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Vater, der mich während meiner Lehrzeit lehrte, daß immer eine 100-prozentige Leistung vorhanden sein muß.

Wie sehen Sie die Situation Ihrer Mitbewerber? Früher hat jeder für sich gearbeitet. Heute gibt es Kollegentreffen. Mit der Konkurrenz lebt man. Durch die qualitative Leistung wird die Laufkundschaft zur Stammkundschaft. Ich gebe auf meine Reparaturen eine dreijährige Garantie, dies schafft eine Vertrauensbasis, welche die Basis für Service darstellt. Auch hole ich größere Uhren persönlich vom Kunden ab bzw. bringe sie hin und dies in ganz Österreich.

Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf? Ich versuche zwischen Beruf und Privatleben klar zu trennen. Die Partnerin muß den Job akzeptieren, sonst kann es keine Partnerschaft geben.

Welche Kenntnisse waren für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Handwerkliches Geschick, fachliche Kompetenz, Verständnis für diese Art von Uhren, Flexibilität und Kommunikationsvermögen. **Ihre Ziele?** Mein Fachwissen über antiken Uhren auch den Lehrlingen weiterzugeben. **Was waren Ihre größten Herausforderungen?** Einmal eine Uhr von 1692 (Eisenuhr) und ein anderes Mal eine Uhr von 1809 (Brendel) zu restaurieren.

Copyrighted material

✶ Pisa Karl Prof.

● Steckbrief

Beruf: Journalist und Schriftsteller. Funktion: Selbständig Geboren - Datum, Ort: 26. März 1924, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria-Regina. Kinder: Eva (1948) und Hemma (1955). Schöpferische Akte: Zahlreiche Artikel, darunter Leitartikel und Gastkommentare in vielen Zeitungen, Buchbiografien über Schopenhauer, Alexis de Tocqueville, Paracelsus und Feuchtersleben; „Österreich - Land der begrenzten Unmöglichkeiten", „Handorakel der Politik", Erzählung „Der Urlaub vom Tode", und andere. Mitgliedschaften: ÖVP-Seniorenbund, Presseclub Concordia, Literaturgesellschaft. Hobbies: Bergsteigen, Gartenarbeit, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Matura, Arbeits- und Militärdienst und nach Verwundung bei Kriegsende in Steyr. 1945 nach Wien, wo ich eigentlich Technik studieren wolle, Physik und Mathematik belegte, dann aber aus ökonomischen Gründen und durch einen Zufall zu einem Journalistenkurs angeregt, war ich 1945-46 als freier Mitarbeiter beim ÖVP Pressedienst tätig. 1946-50 Redakteur des ÖVP Pressedienstes, woraus sich die Laufbahn als politischer Journalist entwickelte. 1946-58 leitender Redakteur des Österreichischen Wirtschaftsverlages, Chef vom Dienst („Die Wirtschaft"), 1958-67 Propaganda und Pressereferent, Leiter der Abteilung Öffentlichkeitsarbeit in der ÖVP Bundesparteileitung, Ghostwriter für Politiker wie Raab, Gorbach, Klaus und Withalm. Mitarbeit in der politischen Bildung, Aktions- und Grundsatzprogrammen der ÖVP, Schriftstellerische Tätigkeiten („Wiener Bühne") und Tätigkeiten in der Marktforschung, Mitwirkung an den erfolgreichen Wahlen 1962 und 1968. 1967-68 Hauptabteilungsleiter für Politik und Zeitgeschehen im TV. 1968-69 als Staatssekretär im Bundeskanzleramt unter Kanzler Klaus, 1969-73 Generalssekretär-Stellvertreter und Wahlkampfleiter der ÖVP, Teilnahme an zahlreichen Staatsbesuchen (USA, China, Rußland, England, etc.) 1974-74 Geschäftsführer der Politischen Akademie, 1974 von Robert Graf zum Chefredakteur des Österreichischen Wirtschaftsverlages bestellt, in dieser Position bis zu Pensionierung 1989 tätig und in dieser Zeit schriftstellerische Tätigkeiten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbstfindung: aufgrund des Interesses für ein Gebiet auf diesem etwas bewirken zu können. Schreiben war mein Jugendziel, das führte mich zum Journalismus und zur Schriftstellerei. Erfolg ist für beide, gelesen zu werden, im Buchbereich Rezensionen und das Urteil kompetenter Menschen, nicht so sehr Auflagen und Honorare. Erfolg war auch immer, mit wichtigen Leuten in Kontakt gewesen und von ihnen geschätzt worden zu sein sowie ihr Vertrauen gehabt zu haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Rückblickend, insofern als alles Sinn hatte, aber ich war nicht so erfolgreich wie ein Chefredakteur eines Massenblattes. Ich bekam Anerkennung von Menschen, die mir wichtig waren, und mein Leben war vielseitig und spannend. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mit 50 den Job als Chefredakteur des Wirtschaftsverlages annahm, dabei blieb mir genug Zeit, um Bücher zu schreiben, das war in der Politik nicht möglich. Staatssekretär zu werden war kurzfristig eine falsche Entscheidung, ich konnte dabei aber viel Erfahrung sammeln. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Im Journalismus habe ich eine gute Nachrede, in der Politik aber den Ruf, nicht immer gewinnen zu können - ich war nie der Mann mit „Plebs Appeal", der die Massen bewegt, wurde aber als Generalstäbler immer anerkannt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe mich schnell als Schreiber entpuppt, dieser Trend zeichnete sich schon früh ab, dazu kommen Kenntnisse in Politik, Ökonomie und Formulierungskunst. Neben praktischer Erfahrung habe ich auch immer viel gelesen. Als Journalist ist man ein „Halb-Halbwissender", dem die Dolmetschfunktion zufällt, von den Spezialisten das Fachchinesisch ins leichter verständliche Deutsch zu übersetzen. Wichtig war Teamwork, in der ÖVP in der Kärtnerstraße waren wir eine verschworene Gemeinschaft. Ich habe rhetorische Fähigkeiten und glaube auch, kreativ zu sein. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Befriedigung war der Einblick - „how it works", vor allem in der Politik.

Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Meine Karriere war nicht geplant, viel war Glück und Zufall; die politische Laufbahn hat sich durch die journalistische Nähe zur politischen Führung der ÖVP und „gostwriting" ergeben. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ohne Mitarbeiter geht nichts, ich habe aber immer die Linie vorgegeben. Die Familie ist ein unverzichtbarer Rückhalt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In langen Gesprächen erhebe ich den Background der Mitarbeiter, ich will den Newcomer als Ganzes kennenzulernen. Beim Journalisten sind Begabung, Kontaktfähigkeit und Fähigkeit zur Selektion wichtig. Er muß ein „Sieb im Hirn" haben, in dem das Wichtigste hängenbleibt. Wichtig ist auch die Bereitschaft, sich ständig Wissen anzueignen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ziele vorgeben und auf systematische Verfolgung achten, darstellen des Betriebes und seiner Philosophie - Betonung der Wichtigkeit jedes einzelnen Jobs. Als Journalist des Wirtschaftsverlages ist man für viele Betriebe mitverantwortlich, da man Informationen weitergibt. Wesentlich ist auch die Fähigkeit zur Konfliktbereinigung. In der Politik ist das „Morgengebet" wichtig, damit man schon am Beginn jeden Tages weiß, worum es geht, und das auch an die Mitarbeiter weitergeben kann.

Kennen Sie Niederlagen? Die Wahlniederlage 1970. Wie gehen Sie damit um? Ich habe aus Niederlagen gelernt, auch wenn man in der Politik das Gefühl hat, daß es nicht viel nützt. Demokratie kann es aber nur geben, wenn es Veränderungen gibt. Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich bin fleißig und gab schon in der Schule Nachhilfe. Nach dem Krieg habe ich bei Null begonnen, habe ständig mehrere Jobs und alle erdenklichen Arbeiten angenommen. Auch in den zehn Jahren meiner

Pension habe ich - aus Interesse und Spaß an der Arbeit - viel getan. Kraft schöpfe ich auch aus meiner Großfamilie, aus Natur- und Kunsterlebnissen und politischer Überzeugung - in der man aber auch Enttäuschungen erleben kann. Ihre Ziele? Wer sich keine Ziele steckt, bleibt auf der Strecke. Ich habe noch zwei bis drei literarische Pläne, aber keine Biografien, für die ich jeweils drei Jahre arbeiten müßte. Haben Sie Anerkennung erfahren? Positive Pressemeldungen, Gratulationen vieler Politiker und positive Buchrezensionen. Ihr Lebensmotto? „Wer ein Warum zu leben hat, erträgt fast jedes Wie" (Nietzsche). Ich lebe nach der „Floß-Philosophie" - es gibt nicht einen einzigen Sinn im Leben, er muß wie ein Floß aus mehreren Stämmen bestehen, um tragfähig zu sein. Haben Sie Vorbilder? Nur unerreichbare - sonst wären es keine. Anmerkung zum Erfolg? Als ich 1945 in das Berufsleben einstieg, konnte ich nichts planen - heute würde meine Karriere anders aussehen. Bei mir war alles „learning by doing", heute wäre es ein fächerübergreifendes Studium und systematische Vorbereitung. Die Berufswahl wäre nach wie vor Journalist.

✱ Plainer Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Direktor. Tätig bei: Hotel am Stephansplatz., 1010 Wien, Stephansplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1958, Innsbruck. Eltern: Sieglinde und Rudolf. Hobbies: Musik hören, Musizieren (Gitarre), kommunale Politik, Natur, Reisen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war meine Heimat Tirol, eine Hochburg des Tourismus. Meine Eltern waren in dieser Branche tätig. Ich hatte mit Sprachen keine Schwierigkeiten, kann mit Menchen umgehen und so entschloß ich mich für die „Hochschule für Tourismus". Das hat sich als richtiger Weg erwiesen. Ich stürzte mich ins Studium, und es machte mir sehr viel Spaß. Nach dem Abschluß ging ich nicht wie viele ins Ausland, sondern traf die Entscheidung, in Österreich zu bleiben, weil ich unsere Traditionen auf diesem Gebiet, die weit über die Grenzen Österreichs hinaus bekannt sind, weiter pflegen wollte. Ich trat als Rezeptionist in ein fünf Sterne Hotel in Seefeld ein, wo ich die Möglichkeit hatte, meine Kenntnisse in die Praxis umzusetzen. Die Direktion dieses Hotels hat mir geholfen, meine ersten Berufsjahre sehr effizient zu verbringen. Ich lernte sehr viel. Durch meine Einstellung zum Beruf entwickelte sich meine Karriere sehr positiv. Mit 34 Jahren war ich Direktor eines Hotels mit 600 Betten und der jüngste in Österreich, der ein entsprechend großes Hotel führte. Dort arbeitete ich sieben Jahre. Ich wollte meinen Horizont erweitern und mit der Stadthotellerie beginnen. So bin ich nach Wien gekommen und führe jetzt ein 100 Betten Hotel mit einem Cafe-Restaurant. Als ich jedoch hier ankam, fand ich alte Strukturen, ein demotiviertes Personal und sah meine Aufgabe darin, es zu modernisieren. Nach nunmehr zweieinhalb Jahren ist es mir gelungen. **Was haben Sie unternommen?** Ich führte die EDV ein, unterhielt mich in vielen Einzelgesprächen mit den Mitarbeitern und nahm durch die Pensionierung von „Langgedienten" neue Kräfte auf. Ich bin ein erfolgsorientierter Mensch und erreiche immer das, was ich möchte. Ich stellte es mir aber leichter vor, als es in Wirklichkeit war.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eiserne Disziplin, Konsequenz und Hingabe. Ich habe mein Familienleben zurückgesteckt. Meine Familie ist mein Betrieb und ich investiere sehr viel Zeit in meinen Beruf, weil ich weiß, daß man immer einen Schritt voraus sein muß. Ich bin bestrebt, die typisch österreichische Gastfreundlichkeit am besten zu präsentieren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich sehr wichtig, ohne Erfolg könnte ich nicht leben. Zu Erfolg kommt man durch positives Denken. Ich verfolge mein Ziel bis ich es erreicht habe und manchmal ist es nötig, den Weg zu ändern, um zum Ziel zu gelangen. Mein Erfolg ist die Anerkennung der Gäste. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich trage sie nicht mit, sondern löse sie nach Möglichkeit schnell. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch meine Eltern, aus meinem Glauben, aus der Natur, aus der Musik und aus der Betrachtung des Stephansdoms.

✱ Plakolm Paul L.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Manager. Tätig bei: Bonne Bell GPA GmbH., 1090 Wien, D'Orsay-G. 4. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1955, Pettenbach. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Güzi Plakolm-Akören. Eltern: Leopold und Anna. Hobbies: Wassersport, insbesondere Segeln, Schreiben (ein Roman über die Völkerwanderung ist im Entstehen).

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Sehr prägend war für mich die eher tolerante und kosmopolitische Haltung meines Vaters. Im Elternhaus wurde mein Drang nach Unabhängigkeit geweckt. In der Schule war ich nie sehr gut, weil ich keine Ziele vor Augen hatte. Nach der Mittleren Reife ging ich in die Schweiz und besuchte dort drei Jahre die ETH. Ich mußte immer Geld verdienen, weil mein Vater es nie akzeptierte hätte, wenn ich für mein Leben nicht selbst gesorgt hätte. Im Zuge meines Militärdienstes kam ich nach Wien. Ich beschäftigte mich mit Grafik und Design und habe in der Werbebranche diese Tätigkeiten ausgeübt. In der zweiten Werbeagentur lernte ich meine Frau kennen und wußte sofort, daß sie die Frau meines Lebens war. Ich betrachte dies als großen Erfolg und empfinde meine harmonische Ehe als unentbehrlichen Teil meines beruflichen Erfolges. Als wir im Jahr 1980 heira-

teten machten wir uns auch selbständig. Wir gründeten eine Werbeagentur, die ihre Höhen und Tiefen erlebte. Die Worte meines Vaters, daß man Geld im Handel oder im Dienstleistungssektor verdienen müsse, blieben mir immer im Ohr. Durch amerikanische Magazine hatte meine Frau einen guten Produktkontakt und so haben wir beschlossen, die Produkte der Firma Bonne Bell in Europa zu vertreiben. Im Jahre 1997 haben meine Firma (GPA) und Bonne Bell fusioniert. Unser Ziel ist es, gestärkt ins 21. Jahrhundert zu treten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich ein ambivalenter Begriff, der auch mit Geld zu tun hat. Geld ist eine der Voraussetzungen für Erfolg. Geld bedeutet auch eine gewisse Entscheidungsfreiheit. Erfolg heißt für mich auch ein kreatives Zeitmanagement, Anerkennung und Macht zugleich. Erfolg bedeutet aber auch, daß meine Meinung in Betracht gezogen wird und ich um Rat gebeten werde. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Offenheit, Ehrlichkeit und die Gabe, eigene Fehler zu erkennen und sie sich selbst einzugestehen. Ziele sollten konsequent verfolgt werden. Man muß auch Mut haben, den eigenen Weg weiterzugehen, sei es auch mit Umwegen. Dadurch können Veränderungen entstehen, die ebenfalls bewältigt werden müssen. Sehr wichtig sind Individualität, Ausdruck der Persönlichkeit und Erkennen von Grenzen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Allein das Wort Problem ist für mich sehr negativ besetzt. Für mich sind Probleme eher Umstände, die täglich zu berücksichtigen sind. Jeder Tag bringt Änderungen, die man bewältigen muß. Sehr gut bei der Lösung sogenannter Probleme ist, daß man darüber offen spricht und selbstkritisch ist. Wer sich als fehlerfrei gibt, wird unglaubhaft. **Welche Rolle spielt Anerkennung und woher erhalten Sie diese?** Durch die Art und Weise, wie ich mit Menschen umgehe, kommt Anerkennung zurück. Das drückt sich beispielsweise in der Freiheit aus, meinen Aufgabenbereich selbständig gestalten zu können.

✱ Plank Hans F.

● Steckbrief

Beruf: Akademisch geprüfter Werbekaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Die Agentur Plank - WerbegmbH., 1150 Wien, Preysingg. 29. Geboren - Datum, Ort: 26. August 1938, Wien. Schöpferische Akte: Hörspiele, Lyrikband. Hobbies: Klavierspielen, Fotografieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Anschluß an den erfolgreichen Maturaabschluß beendete ich meine Tätigkeit in der Druckerei und wurde bei Philips und AEG Werbeassistent. Dies war der Türöffner für meine weitere Karriere - nebenbei besuchte ich einen Hochschulkurs für Werbung und Verkauf. Innerhalb kürzester Zeit avancierte ich zum stellvertretenden Werbeleiter. 1968 schied ich aus dem Unternehmen aus und tat den Schritt in die Selbständigkeit. Als Werbetexter und Konzeptionist kreierte ich für die Linzer Fremdenverkehrswerbung den Slogan „In Linz beginnt´s". Nach geraumer Zeit hatte ich die Idee nicht nur meine Texte, sondern auch Grafiken zu verkaufen - dies war der Beginn meiner Agenturtätigkeit. Es stellte sich die Frage, was kann eine Agentur in einer Zeit, die von Zusammenschlüssen geprägt ist, bewirken. Somit konzentrierte ich mich immer mehr auf die „Business to Business Werbung", wo ein gewisses Produkt Know-how Voraussetzung ist, um weiterzukommen. Auch die neuen elektronischen Medien faszinierten mich und bieten mir bis dato eine Herausforderung.

● Zum Erfolg

Ihre Ziele? Mein Ziel ist es, den baldigen neuen Abschnitt meines Ruhestandes genauso erfolgreich zu gestalten, wie den, welchen ich hinter mir habe. Mich aus dem Wettbewerb herausnehmen, meine Grenzen erkennen und beachten und mich jenen Dingen widmen, die Spaß machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich ging nie gänzlich nur in meinem Beruf auf - ich hatte auch andere Interessensgebiete wie Sport und Kultur. Diese möchte ich ungern missen und nehme mir dafür die nötige Zeit.

Was ist für Sie Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet, ein Kundenziel erreichen zu können und kreative Leistungen zu bieten. Privat ist Erfolg gleichbedeutend mit dem Führen eines Lebens, welches nicht oberflächlich Spaß macht, sondern sinngebend ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Nie nach anderen orientieren, sondern die mitgegebenen Fähigkeiten und Fertigkeiten analysieren und weiterentwickeln. **Wie gehen Sie mit Mißerfolg um?** Eine Niederlage immer als Teilschritt zu einem nächstgrößeren Erfolg betrachten. **Ihr Motto?** Nie die Einseitigkeit, sondern die Vielseitigkeit leben.

✱ Platzer Maximilian

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe-Restaurant Weimar, Club-Discothek Palme., 1090 Wien, Währinger Str. 68. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1952. Hobbies: Oper, Musik, und wenn es die Zeit erlaubt in der Umgebung von Bad Aussee die Natur zu genießen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? 1969 erfolgte der Abschluß der Hotelfachschule, bis 1971 eignete ich mir praktische Kenntnisse in der Schweiz an. Anschließend verbrachte ich die Sommer- und Wintersaison in Kärnten und Tirol. Die nächsten fünf Jahre war ich als Rezeptionsportier in einem Hotel hinter der Oper in Wien tätig. 1979 erfolgte die Mitarbeit im Cafe „Weimar" und 1981 übernahm ich den Betrieb. Von 1986-92 führte ich umfangreiche Renovierungen durch.

Andere berufliche Tätigkeiten? Obmann des Club der Kaffeehausbesitzer, Veranstalter der Reihe „Kunst im Kaffeehaus", Organisator des „Ball der Wiener Kaffeesieder" seit 1995.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mit konsequenter Arbeit zum Ziel zu gelangen, das heißt für mich, einen florierenden Betrieb zu führen, und diesen auch erhalten zu können. Dies gelingt mir mit täglicher Mitarbeit im Geschäft, wo es wichtig ist, die Tätigkeiten sämtlicher Aufgabengebiete zu kennen und auch zu können. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Wenn es zu Rückschlägen kommt, gilt es, nicht den Kopf in den Sand zu stecken, sondern auf Grund solider Basis durchzuhalten. Emotionen kommen natürlich vor, doch die sachliche Analyse ist wesentlich. Da ich meine Kindheit im Kaffeehaus meines Vaters verbracht habe, sind mir die Höhen und Tiefen dieses Gewerbes nicht unbekannt. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Allem Neuen gilt es mit Offenheit zu begegnen. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich habe immer nur auf die Betriebe geschaut, nie auf die Menschen die sich dahinter verbergen. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als einer der zu gutmütig und zu ehrlich, aber auch strebsam ist. Ein heiterer, manchmal zum „Größenwahnsinn" neigender Zeitgenosse. **Wie sehen Sie den Zusammenhang zwischen Familie und Beruf?** Familie und Beruf sollte man trennen. Ich glaube, daß auf Grund der Zeit, die man im Lokal verbringt das Familienleben bzw. Privatleben auf ein Minimum beschränkt sein muß. Wichtig ist jedoch, daß der Partner diese Tätigkeit kennt. Für mich sind auch die Mitarbeiter eine Art von Familie, die auch am Erfolg wesentlich teilhaben. **Ihr Erfolgstip?** Eine fachliche Ausbildung ist die Basis, ebenso schadet es nicht im Ausland zu arbeiten, um Erfahrung zu sammeln. Selbständigkeit zu lernen ist für das Leben von großer Bedeutung. Kommunikationsvermögen ist für die persönliche Entwicklung ebenso wichtig, wie mit Freude an die Arbeit zugehen.

✱ Platzer Peter

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Teilhaber. Tätig bei: Folientechnik OEG., 2231 Strasshof, Franz-Planeta-Str. 12. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1946, Wien. Hobbies: Paragleiten, Squash, Oldtimer-MG und Hunde.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich besuchte die Grafische Kunstschule in Wien, welche ich im Alter von 19 Jahren mit Diplom abschloß. Nach meiner Ausbildung trat ich sofort in die Verkaufsbranche ein, und um diese genau kennenzulernen, sammelte ich praktische Erfahrungen auf diversen Messen und Verkaufsausstellungen. Schon bald konnte ich mich in dieser Branche selbstsicher bewegen und wagte 1979 den Schritt in die Selbständigkeit. Mit dem Verkauf von Großküchengeräten übernahm ich die Vertretung einer italienischen Firma, und gleichzeitig wurde ich im Bereich Großküchenplanung tätig, beispielsweise für IBM, das Lorenz-Böhler-Krankenhaus oder EUREST. Eigentlich zufällig wurde mir die Vertretung für die NASA in Europa angeboten, die spezielle Folien, welche besonders widerstandsfähig und UV-absorbierend waren, für das Space Shuttle entwickelte. 1990 verwirklichte ich in Wien dieses Vorhaben, übersiedelte jedoch mit meinem Unternehmen nach Strasshof. Bis dato widme ich mich voll und ganz dieser Folientechnik, beschichte einbruchssichere Fenster mit einer Folie, die eine Reißfestigkeit von 3,7 Tonnen aufweist, 90 Prozent der Hitze abhält und 100prozentig die UV-Einstrahlung. Ich biete eine Palette von 130 verschiedenen Folien wie Sonnenschutzfolien, UV-Schutzfolien, Sichtschutzfolien, Sicherheitsfolien, Energiesparfolien,... an. Aber auch die Werbegestaltung für Billa, ÖBB, Post, Don Gil, McDonalds, etc. übernehme ich. Mein äußerst erfolgreiches Unternehmen beschäftigt sich neben dem Verkauf auch mit der Verlegung eben dieser Hochleistungsfolienlaminate. Österreichweit vertrete ich als einer von dreien dieses amerikanische Spitzenprodukt.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Mein persönlicher Erfolg liegt im perfekten Beherrschen des Verkaufes, im überaus fundierten Fachwissen, welches ich mir durch das Lernen aus Fachliteratur aneignete, im Pflegen von Kundenkontakten und der individuellen Kundenberatung und -betreuung. Das Unternehmen ist auf meine Person zugeschnitten. Schwerpunkte meines Erfolges sind die Pünktlichkeit und das 100-prozentige Einhalten der Versprechen. All diese Faktoren würden ohne die große Freude an meinem Beruf nicht zum Tragen kommen. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Ich möchte Millionär werden. Zur Zeit habe ich ein Haus in Spanien, und nach dessen Fertigstellung ziehe ich mich zurück. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg liegt für mich im Erreichen meiner Ziele, jeder Auftrag bedeutet für mich Erfolg und bringt mich meinem Ziel näher. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Die schöpfe ich aus Spaziergängen mit meinem Hund, aus der Natur und aus dem damit verbundenen Abschalten. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Es gibt ein ganz einfaches Erfolgsrezept: Der vollkommene Einsatz und das vernünftige Haushalten mit den Finanzen. Grundvoraussetzung ist jedoch der Spaß am Beruf. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Jede Niederlage bedeutet eine unheimliche Chance für einen Neubeginn, ich sehe Mißerfolg als positiv.

✱ Pleiner Horst Divr.

● Steckbrief

Beruf: Offizier. Funktion: Leiter der Generalstabsgruppe B. Tätig bei: Bundesministerium für Landesverteidigung., 1030 Wien, Dampfschiffstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1941. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Hobbies: Bergwandern, Radfahren, Tennis, Reisen, die Geschichte der Marine - hier schätzt man meine fachliche Kompetenz.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am humanistischen Gym-

Copyrighted material

nasium in Salzburg, absolvierte ich meinen Präsenzdienst beim Feldjägerbataillon 29 in Glasenbach. 1960 trat ich in die Militärakademie in Wiener Neustadt ein. 1963 wurde ich als Leutnant bei der Jägerschule in Saalfelden ausgemustert, in weiterer Folge war ich Kompaniekommandant bei der 2. EF-Kompanie der Jägerschule in Glasenbach, und Ausbildungsoffizier für Spezialkurse an der Jägerschule, 1965 war ich Lehroffizier für schwere Waffen und 1966 Hauptlehroffizier für Panzerabwehr und Stabsdienst. 1969 absolvierte ich den 6. Generalstabskurs an der LVAk in Wien. 1971 wurde ich mit der Tätigkeit in der Funktion der G3/Ausbildung beim Gruppenkommando III in Salzburg betraut. 1972 schloß ich den Generalstabskurs ab und war anschließend in der LVAk als Chef des Stabs tätig, in weiterer Folge als Hauptlehroffizier für Versorgung und Stabsdienst, sowie Taktik. Von 1975-78 war ich Kurskommandant des 8. Generalstabskurses. 1978 wechselte ich in die Operationsabteilung des BMLV als stellvertretender Abteilungsleiter und Hauptreferent für operative Führung. Von Herbst 1979 bis Frühjahr 1980 erfolgte die Truppenverwendung als Kommandant des LWSR 32 in Leobendorf, anschließend war ich erneut im BMLV/Operationabteilung tätig. Am 1. Juli 1986 wurde ich Leiter der Operationsabteilung und mit 1. Juni 1990 Leiter der Generalstabsgruppe B im GTI-Bereich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Den effizienten Einsatz des Bundesheeres bei gegenwärtigen und zukünftigen Aufgaben zu gewährleisten, das heißt die Umsetzung und Anwendung im internationalen und multinationalen Bereich zu sichern. Dies gelingt mit Verständnis für gegenseitige Beziehung in der Politik und auch im Fachbereich. Besonders die Politik ist hier ein wesentliches Element, in der man unter anderem in verschiedenen Ausschüssen, Gremien, etc. die fachliche Seite vertritt. Wichtig ist es die fachliche Seite dieses Metiers für jedermann verständlich zu formulieren. **Haben Sie Rückschläge erfahren und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge gibt es aus verschiedensten Gründen immer wieder. Um diese erfolgreich zu bewältigen sind meiner Ansicht nach folgende Punkte wichtig: Konsequenz, Flexibilität und Motivationsfähigkeit, sowie Kompetenz für soziale Verträglichkeit zu haben.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Man lernt im Laufe der Offizierslaufbahn Ziele zu erreichen. Um sich durchzusetzen sind zweifellos Geduld, das Wahrnehmen von Chancen und ein hohes Maß an Belastbarkeit unbedingt notwendig. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Eine Trennung ist nicht möglich. Besonders während des Ersteigens der Karriereleiter ist die Akzeptanz der Partnerin notwendig. Die Anforderungen und Gegebenheiten spielen hier eine wesentliche Rolle. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich vertrete die Philosophie: Entweder positiv an die Spitze zu kommen, oder negativ mitzuschwimmen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wesentlich ist die Ausrichtung auf die Sollvorstellung, das heißt jene Ziele zu vermitteln, die auch von der Gruppe als erstrebenswert anerkannt werden. Auch als Führungskraft im militärischen Bereich gilt es hohe menschliche, soziale Kompetenz zu haben. Den Mitarbeitern muß man das Gefühl vermitteln auch angehört zu werden. Diese Situation kenne ich durch meine dreißigjährige Tätigkeit in der Personalvertretung. **Welche Fähigkeiten sollte man mitbringen, wenn man den Offiziersberuf anstrebt?** Entsprechendes Durchhaltevermögen, Konsequenz und Kommunikationsbereitschaft. Man sollte in der Lage sein, emotionelles Handeln von logisch analytischem Denken trennen zu können und eine gewisse Widerstandskraft zu besitzen.

✱ Podkowicz Thomas

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Leiter-Stellvertreter. Tätig bei: Magistratsabteilung 59 - Marktamt., 1020 Wien, Karmelitermarkt 1. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia. Kinder: Florian (1991) und Lukas (1993). Eltern: Ferdinand und Helga. Hobbies: Gitarre spielen, Modellbahn, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der AHS-Matura und dem Bundesheer trat ich sofort beim Magistrat der Stadt Wien ein und wurde dem Marktamt zugeteilt. Im Zuge der Tätigkeit absolvierte ich verschiedene Ausbildungskurse und legte mit Auszeichnung die Verwaltungsprüfung ab. Für die Arbeit bei der MA 59 ist auch ein Lebensmittelkurs abzuschließen, was ich auch erfolgreich geschafft habe. Meine erste Stelle war in der Markthalle im 9. Bezirk. **Begrenzt sich die Tätigkeit eines Beamten der MA 59 nur auf die Markthallen bzw. Marktämter?** Marktämter sind nur ein Teil unserer Arbeit. Wir sind zuständig für die Lebensmittel in den Gasthäusern, Restaurants und anderen Lokalen, für Bezirksfeste, wo Lebensmittel verkauft werden und für die Befugnis der Ausübung des Gewerbes, um nur einiges zu nennen. Darum war meine erste Stelle eine Schlüsselerlebnis für mich, denn mit 19 Jahren war ich zum ersten Mal mit der „Gürtelwelt" konfrontiert und mußte mich dort behaupten. Ich mußte lernen, mit Menschen zu sprechen, die eine ganz andere Mentalität besaßen und ganz andere Umgangsformen hatten, als ich vom Elternhaus mitbekommen habe. Es ist mir gelungen, mich durchzusetzen und ein gutes Fundament für meine weitere Tätigkeit zu bekommen. Bei uns ist es üblich, daß man alle vier bis fünf Jahre in einen anderen Bezirk versetzt wird, damit man verschiedene Facetten des Berufes kennenlernt und mit diversen Problemlösungen in Berührung kommt. So kam ich nach ein paar Stationen 1989 in den 2. Bezirk. Ich bin jetzt der stellvertretender „Häuptling" und somit aus dem Umtauschkarussell herausgekommen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich beruflich von meinen Vorgesetzten und Kollegen anerkannt bin und auch die Akzeptanz meiner Person von der Umwelt erleben darf. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat bedeutet es eine gewisse Lebensqualität, finanzielle Sicherheit, die Möglichkeit, Freizeit nach eigenen Vorstellungen gestalten zu können. Beruflich ist es Freude an der abwechslungsreichen Arbeit,

Copyrighted material

wenn ein Tag dem anderen nicht gleicht. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Harte Arbeit, Gespür für die Leute, eine hohe Toleranzquote gepaart mit guten Umgangsformen. Es ist wichtig, sich auf die Leute einzustellen, ohne die eigene Persönlichkeit zu verlieren. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als kollegial, aber bestimmt. Um und Auf ist bei uns die Eigenverantwortung, und ich weiß, daß ich mich 100-prozentig auf meine Kollegen verlassen kann. Sie würden für mich einspringen, wenn es nötig ist, ohne den Befehl zu brauchen, das zu tun. Ich betrachte mich nicht als einer, der sich von den Geschehnissen des Alltages distanziert und nur Aufgaben verteilt, sondern ich mache den selben Job wie die anderen und lebe das vor, was ich von den Mitarbeitern erwarte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch, daß die Parteien trotz der Unannehmlichkeiten, die bei uns zum Alltag gehören, mir recht geben, mich positiv einschätzen. Dadurch, daß ich auf der Straße begrüßt werde und natürlich dadurch, daß ich weiß, daß meine Kollegen hinter mir stehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, der Musik und aus Spaziergängen im Wald, wo ich dem Geist freien Lauf lassen kann.

✶ Podpera Viktor

● Steckbrief

Beruf: Optikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mobiloptik., 1020 Wien, Schüttelstr. 87. Geboren - Datum, Ort: 5. Juli 1962. Familienstand: Verheiratet mit Melitta. Hobbies: Falknerei, Paragleiten, Segeln.

● Karriere

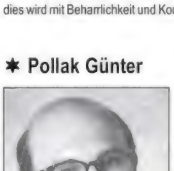
Wie war Ihr Werdegang? 1980 schloß ich die Optikerlehre mit der Gesellenprüfung ab. Danach absolvierte ich das Bundesheer, 1984 erfolgte die Gründung eines Optikergeschäftes mit einem Partner im 22. Bezirk. Während dieser Zeit entwickelte ich Holzbrillenfassungen. Diese stellte ich auf verschiedenen Fachmessen aus und hatte großen Erfolg damit. 1989 erfolgte die Auflösung des Unternehmens, und ich war einige Zeit als Filialleiter in einem Optikergeschäft tätig. Ich betreute unter anderem ein Altersheim. Durch diese Erfahrung kam mir die Idee, diese Zielgruppe intensiver zu betreuen. Zwischenzeitlich legte ich die Meisterprüfung ab. Zur Zeit betreue ich 15 Altersheime in Niederösterreich. In meinem Unternehmen arbeiten meine Gattin, mein Bruder und meine Schwägerin mit.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ergibt sich durch fachliche Kompetenz, Beharrlichkeit und Beständigkeit, die Basis für die berufliche Tätigkeit . Wichtig ist auch Ausgeglichenheit, die Resultat eines harmonischen Familienlebens ist. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Ich denke immer an die Zukunft, somit haben Niederlagen keine allzu großen psychischen Wunden hinterlasen. Ich konzentriere mich immer auf die positiven Seiten des Lebens, die mir auch die Kraft geben, so manche Probleme zu lösen. Schließlich lernt man mit Mißerfolgen umzugehen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich bin stolz, eine Gattin zu haben, die eine verständnisvolle Partnerin ist. Schließlich gilt es, zwischen den angesprochenen Bereichen Kompromisse zu schließen. Bedingt durch die intensive Zusammenarbeit im Unternehmen lassen sich Beruf und Privatleben nicht klar trennen.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin stolz darauf, daß ich auch größere Probleme in der Vergangenheit bewältigen konnte. Leider geben viele Menschen schon wegen Kleinigkeiten sehr leicht auf. Ich glaube, daß man mit persönlichem Einsatz sehr viel erreichen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein hohes Konfliktlösungspotential, das ich mir im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit angeeignet habe. **Gab es Vorbilder?** Ja, sehr viele, denn ohne Vorbilder bleibt man stehen, es kann dann keine Weiterentwicklung geben . **Wie erfolgt Selbstmotivation?** Durch Kreativität. Das heißt, etwas zu tun, was andere noch nicht machen, um das Geschäft weiterzuführen. Ich wollte immer etwas Besonderes machen. Damit, so glaube ich, bin ich der Konkurrenz immer einen Schritt voraus. Wichtig sind hohe Identifikation und Spaß. Man muß aus der Arbeit Befriedigung bekommen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich mache das, was ich möchte, und dies wird mit Beharrlichkeit und Konsequenz getan.

✶ Pollak Günter



● Steckbrief

Beruf: Bastler, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pollak Bastlerbedarf, Hausbesorgerdienst., 2232 Deutsch Wagram, Hamerlingstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1965, Wien. Eltern: Irene und Walter. Mitgliedschaften: Fischerverein. Hobbies: Fischen und Fotografieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dreijähriger Lehre als Bandagist bis 1983, blieb ich dann bis 1991 in der Lehrfirma. Danach habe ich aus gesundheitlichen Gründen zwei Jahre Pause gemacht und mich mit einigen Jobs über Wasser gehalten. Danach begann ich in diesem Bastlerbedarf-Geschäft, bei meinem Vorgänger zu arbeiten, vorerst für ein dreiviertel Jahr als Aushilfe. Danach pausierte ich wieder und absolvierte Berufsfindungskurse. Im Mai 1995 machte ich mich als Hausbesorger selbständig. Durch Mundpropaganda erhielt ich Kunden, machte Gartenarbeit, Reinigungstätigkeiten und Urlaubsaufsichten für Objekte und Tiere. Zwischendurch half ich immer wieder mal im Bastlergeschäft aus und als mein Chef dann krankheitshalber den Betrieb schließen wollte, habe ich die Chance ergriffen. Am 1. Juli 1998 übernahm ich das Geschäft und erneuerte alles. Ich änderte das Konzept und spezialisierte mich auf Handel mit Bastlerwaren. Es werden auch sehr beliebte Bastler-

runden abgehalten, die die Leute motivieren sollen. Der hintere Trakt des Geschäftes ist vom Tischlereibedarf bestimmt. Wir machen Zuschnitte, führen Leisten, Schrauben, usw.. Meine Kunden sind nicht nur Private, sondern auch Gewerbetreibende. Ich arbeite allein, meine Eltern helfen aber auch fleißig mit. Ohne meine Eltern wäre die Geschäftsübernahme für mich nicht möglich gewesen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich den größten Teil meines Zieles bereits geschafft habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Hartnäckigkeit, Fairness und Kundenservice. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht soweit gekommen wären?** Ja, meine Eltern, sie helfen wo sie können. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Hat es schon genug gegeben. Ich versuche daraus zu lernen und sie in Zukunft zu vermeiden, und den Rückschlag so gut wie möglich zu vermarkten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde halten mich für einen risikofreudigen, teils erfolgreichen Spinner. Meine Familie bewundert meinen Mut zur Selbständigkeit, hat aber ihre Bedenken. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sie ist sehr wichtig und motiviert mich, trotz Tiefen weiterzuarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Angst vor dem Absturz. **Ihre Ziele?** Einen kleinen kundenfreundlichen Laden zu haben. Ihr Tip für Erfolg? Nicht auf die Zeit schauen, den Verdienst auf die etwas Ebene verschieben. Nicht kreuz und quer, sondern immer ein gerades Ziel verfolgen. Stufenweise klettern.

✶ Portele Helmut Ing. und Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Toningenieur. Funktion: Inhaber Tätig bei: Viennasound Studio VRC GmbH. und WTM Tramway Sonderfahrten., 1150 Wien, Holocherg. 24. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1940; 3. August 1961, beide in Wien. Kinder: Patrick (1982). Schöpferische Akte: Herausgeber „Verkehrsreport", diverse wissenschaftliche Publikationen in Fachzeitschriften und Skripten der AES (Bereich Tontechnik, Akkustik, Archivierung, Studio-Einrichtung, etc.), Erarbeitung der Kriterien und Verzeichnis aller historischen und konstruktiv wertvollen österreichischen Schienenfahrzeuge (Grundlage für das Eisenbahnmuseum), Archivaufbau zur Dokumentation des öffentlichen Verkehrs in Wien. Mitgliedschaften: Verbandssekretär der Eisenbahnfreunde, Mitbegründer und Vorstand des Wiener Tramwaymuseums, Generalsekretär der Railway & Tramway Society, Fachverband der Audiovision und Filmindustrie, Audio-Engineering Society AES (New York). Hobbies: Geschichte, Geographie, Soziales. Frau Portele: Reisen, Lesen, Radfahren, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich interessierte mich einerseits immer für Musik und Ton, andererseits für Schienenverkehr, Eisen- und Straßenbahnen. In jungen Jahren hatte ich eine Rock & Roll-Band und wir traten in einem GI-Club in München auf. Aber schon mit zwölf Jahren kam ich zum ersten Mal in ein Tonstudio, wo ich während eines Rundfunk-Interviews hörte, daß ein Großteil der Platten in Wien aufgenommen werden. Nach der Schule wollte ich mir das ansehen und wurde prompt vom Portier des Künstlerhauses abgewiesen. Der Chef des Studios, Gerhard Mendelsohn, der z.B. Peter Kraus, Udo Jürgens, Louis Armstrong, Freddy Quinn, uva. Produzierte, ließ mich dann doch ins Studio und ich nützte seither jede freie Minute, um bei Aufnahmen dabei zu sein. Als einmal der Tonmeister fehlte, sprang ich ein und nahm mit 17 Jahren für das Orchester Erwin Haletz eine Nummer auf, ab da war ich als Tonmeister tätig. 1961 mußte ich zum Bundesheer und verlor dadurch die Chance als Tonmeister bei Mendelsohn weiterzuarbeiten. Nach dem Bundesheer ging ich ins Tonstudio Holly, wo ich bis 1965 den Kundenstock aufbaute und noch bis 1978 als Cheftechniker und Konsulent weiterbeschäftigt war. 1965 gründete ich meine eigene Firma und war sehr oft als Konsulent und Tonmeister für Kinofilme im Ausland. So war ich z.B. Konsulent bei Walt Disney´s „The white Stallions", bekam von ihm ebenso ein Empfehlungsschreiben, wie von Delawarre. Damit wurde ich immer weitergereicht, habe Locations gesucht, die Ausstattung (historische Kostüme, Requisiten) übernommen, Bild, Ton, etc. gemacht, war an über 100 Kinofilmen und bei zahlreichen Tonaufnahmen als Konsulent und Tonmeister beteiligt (u.a. für MCA-Universal Pictures, Pinewood, Cinecitta-Roma, Bavaria, BBC, NBC, Sony, ORF, EMI, uva.). Anfang der 70er Jahre machte ich in Moskau, Warschau, Wien und den Herzler-Studios in Israel eine Dokumentation über russische Emigranten zur Akzeptanz der slawischen Einwanderer in Israel. 1973 begann ich mit dem Ausbau des denkmalgeschützten Hauses und der Studios auf drei Stockwerken (Wert rund 70 Mio. auf 1.870 m² - die Liste des Equipments würde den Rahmen dieser Publikation ebenso sprengen wie die Referenz- und Kundenliste). Spezialitäten des Hauses sind unter anderem die Herstellung von Masterbändern für die CD-Produktion, Restauration alter Aufnahmen, Film- und Videonachbearbeitung, sowie die Möglichkeit über ISDN-Leitungen Sprecher aufzunehmen, die am anderen Ende der Welt sitzen. Das ist eine enorme Ersparnis. Ein weiteres Standbein ist die Planung von Studios - besonders in St. Petersburg - wo ich Studios für die St. Petersburger Philharmonie, für Landocvideo und das staatliche Fernsehen Radiotelekompanija St. Petersburg und andere aufbaute. Da ich mich auch immer für Eisenbahnen interessierte - Österreich war ja im Eisenbahnbau immer schon federführend und Wien hatte einmal das größte Tramway-Schienennetz der Welt - bemühte ich mich auch um die Erhaltung alter Schienenfahrzeuge. Ich erwarb die Berechtigung zur Nominierung von erhaltenswerten Loks und Waggons für das Eisenbahnmuseum. Das war zu einem guten Teil mein Verdienst. 1966 gelang mir auch die Gründung des Wiener Straßenbahnmuseums: zum Tag der Stadtwerke organisierte ich eine Wettfahrt zwischen einer Pferdetramway

und einem modernen Triebwagen und statt einer Gage erbat ich die Chance das Museum einzurichten. Seither konnte ich ohne Steuergelder 166 Wagen in das Museum einbringen und restaurieren. Seit 1972 ist diese Sammlung öffentlich zugänglich, seit 1973 organisieren wir auch die Tramway-Sonderfahrten, die sich großer Beliebtheit erfreuen. **Sonstige Tätigkeiten?** Mitarbeit bei der Erarbeitung eines Verkehrskonzeptes für den öffentlichen Verkehr in Wien bei der MA 18 (1966-78). Frau Portele: Nach der Matura arbeitete ich zwei Jahre in der Bank of America, wo ich zuletzt in der Devisenabteilung tätig war. Seit 1982 arbeite ich im Betrieb mit, erledige die Büro- und Administrationsarbeit, koordiniere die Studiotermine und organisiere die Tramway-Sonderfahrten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das, was man sich vorgenommen hat zu erreichen, etwas für die Zukunft zu schaffen und etwas bewegen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Für meinen Geschmack als zuwenig erfolgreich. Man darf sich nicht ausruhen, muß immer weiterarbeiten. Frau Portele: Ich mache das, was ich mache erfolgreich, ohne meinen Mann hätte ich aber nicht diese Beharrlichkeit. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Man muß täglich Dinge entscheiden, die zum Erfolg führen, z.B. wichtige Investitionen. Richtig war auch die Entscheidung die Bildnachbearbeitung hier im Haus zu machen. Frau Portele: Wir haben uns sehr früh digitalen Medien zugewandt und waren in Europa die Ersten. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Sicher, sie sehen die Referenzen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Flexibel und an vielem interessiert zu sein, ich lerne ständig, bin genau, beharrlich, kann auf Menschen eingehen und deren Probleme zu den meinen machen. Ich bin für die Erhaltung alter Dinge, um damit den Fortschritt aufzuzeigen. Frau Portele: Durchhaltevermögen, Disziplin, Flexibilität und Einfühlungsvermögen.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Technisches Know How, Wissen, ständige Weiterbildung, um sich nicht auf Mitarbeiter verlassen zu müssen. Ich muß mehr wissen, damit ich nicht abhängig und erpressbar werde. Frau Portele: Wir wissen einfach wie es geht und keiner kann uns ein X für ein Y vormachen. Wir scheuen uns auch nicht selbst mit anzupacken, keine Arbeit ist zu minder, was zu tun ist wird getan. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich müßte aber 300 Jahre alt werden, um all das zu tun, was ich möchte. Frau Portele: Ich wäre gerne Ärztin geworden - Medizin ist heute noch ein Hobby von mir. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wir sind eine große Familie und das freundschaftliche Betriebsklima ist wichtig.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese? Wichtigstes Kriterium ist die menschliche Kompetenz. Natürlich ist auch das fachliche Wissen entscheidend, aber jeder kann alles lernen, wenn er will. In der heutigen Zeit steht jedem jegliche Möglichkeit offen. Frau Portele: Loyalität, Verläßlichkeit und Ehrlichkeit sind für mich ausschlaggebend. Die Mitarbeiter nehmen auch am gemeinsamen Erfolg teil. **Kennen Sie Niederlagen?** Für mich sind sie ein Ansporn es jetzt erst recht besser zu machen. Frau Portele: Niederlagen werden zwar realisiert, aber nicht akzeptiert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, wir besprechen alles gemeinsam, haben keine Geheimnisse und trennen beruflich nicht von privat. Wir lassen einander am Leben teilhaben. Es nicht so zu machen, wäre eine Mißachtung des Partners. **Ihre Ziele?** Da finde ich immer wieder neue. Obwohl ich nie Urlaub gemacht habe, habe ich die ganze Welt gesehen, wenn auch nur Flughäfen, Hotels oder Drehorte. Seit zehn Jahren bin ich immer wieder in St. Petersburg, kenne den Direktor, Manager und Anwalt der Eremitage, aber außer einigen Zimmern, durch die ich gegangen bin, kenne ich nichts davon. Frau Portele: Ich habe ein deutlich größeres Freizeitbedürfnis und mache jährlich Urlaub mit unserem Sohn.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, durch Weiterempfehlungen. **Ihr Lebensmotto?** Man kann nie genug gemacht und erreicht haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Alles 100%ig oder noch besser zu machen. Alle Probleme zu meinen eigenen zu machen und sie bestmöglichst zu lösen. Frau Portele: Ich schöpfe sehr viel Kraft daraus, gebraucht zu werden. **Haben Sie Vorbilder?** Ich schätze Persönlichkeiten mit Beharrlichkeit, die an ihr Ziel glauben und nicht bei jedem Mißerfolg aufgeben, z.B. Ritter von Ghega, Gandhi, etc. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist nicht die einzige Triebfeder, sondern Ziele zu erreichen - daraus ergibt sich dann Erfolg. Man darf nicht wie ein Beamter auf die Pension zusteuern und schon mit 20 wissen, was man mit 55 verdienen wird.

Ein Ratschlag zum Erfolg? Man muß an ein Ziel glauben und es verfolgen. Zukunftsglaube und Grundoptimismus sind wichtig - vieles wird krankgejammert.

✱ Portschy Carina

● Steckbrief

Beruf: Kürschnermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Trachtenmaus - Pelz & Tracht., 1230 Wien, Breitenfurterstr. 292; 2361 Laxenburg, Herzog-Albrechtstr. 5-7. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1962, Mödling. Kinder: Jürgen (1983). Eltern: Katharina und Raimund. Hobbies: Joggen, Tennis, Skifahren, Handarbeiten, Reisen, Kultur.

● Karriere

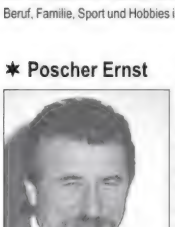
Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß meine Eltern Kürschner waren und wir einen Familienbetrieb hatten. Alle meine Geschwister erlernten den Beruf. Ich legte 1983 die Meisterprüfung ab und war damals die jüngste Meisterin Österreichs. Als die Probleme mit dem Tierschutz begannen, haben meine Geschwister die Branche gewechselt und ich mußte den Betrieb allein weiterführen. Ich überlegte mir, wie man auch im Sommer Arbeit haben könnte und kam auf die Idee, Trachten anzubieten - die mit Pelzen gut zu kombinieren sind. Aus

dieser Schiene wurde immer mehr, und so entstand die „Trachtenmaus" in der jetzigen Form. Ich renovierte und gestaltete mein Lokal in der Breitenfurterstraße um und erweiterte meine Verkaufspalette. Neben den echten Pelzen verkaufe ich jetzt auch Webpelze, Trachtenmode sowie passende Accessoires. Ich biete vielfältige Serviceleistungen, wie fachkundige Arbeiten rund um den Pelz, wobei die Umarbeitung von Pelzstücken für die jüngere Generation besonders interessant ist.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Arbeit bei Tag und Nacht - wenn nötig. Das Gespür für Zeitgeist, Flexibilität, Ideenreichtum, gute Umgangsformen und vor allem Liebe zum Beruf. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ein ständiges Erreichen der Ziele, bei welchen die Latte immer höher gelegt wird. **Was möchten Sie noch erreichen?** Jetzt erreichte ich mit meiner neuen Linie und mit dem Umbau des Geschäftes viel. Mein Bestreben ist, mein neues Geschäft bekannter und beliebter zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Arbeit, Kunden, Familie und Sport. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Familie ist für mich sehr wichtig, und ich bin froh, daß es mir gelungen ist, trotz harter Arbeit meinen Sohn gut zu erziehen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Treue der Kunden, durch Medien und von meiner Umgebung, die auf mich stolz ist. **Ihr Motto?** Eine harmonische Einteilung zwischen Beruf, Familie, Sport und Hobbies ist für mich erstrebenswert.

✶ Poscher Ernst



● Steckbrief

Beruf: Werbegestalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ernst Poscher Werbegestalter., 1220 Wien, Eßlinger Hauptstr. 120; Zweitniederlassung Poscher & Strauts Kr. Valdemara 33 LV-1010 Riga, Latvija. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1944, Krumau. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Sascha (1974) und Eugenie (1976). Eltern: Ernst und Hilda. Hobbies: Bergsteigen und Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich erlebte die schweren Nachkriegsjahre. Mein Vater war Germanist, die Eltern geschieden und meine Mutter hatte es allein mit uns zwei Kindern nicht leicht. Ich war, wie damals 50 Prozent der österreichischen Kinder, lungenkrank und man schickte mich nach Tirol, wo ich bis zu meinem elften Lebensjahr blieb. Nach der Rückkehr nach Wien besuchte ich die grafische Lehr- und Versuchsanstalt, wo ich Fotografie lernte. Nach dem Bundesheer kam ich als Gastschüler in die gleiche Lehranstalt zurück, um Grafik und Kalligraphie zu lernen. Nach dem Abschluß war ich bei mehrere Firmen, weil ich Erfahrungen sammeln wollte. Damals war es kein Problem - es fehlte an Arbeitskräften und nicht an Arbeitsplätzen, darum war ich keinen einzigen Tag arbeitslos. Ich arbeitete unter anderem für diverse Werbestudios. Einmal landete ich bei einer Firma, wo ich dann zehn Jahr blieb und mich mit Verkehrszeichen beschäftigte. Mit der Zeit schien mir diese Tätigkeit zu eintönig, ich spürte Sehnsucht nach Kreativität. Das führte dazu, daß ich mich mit 45 Jahren selbständig machte. Das Geschäft ging gut, 1992 stellte ich auf neue Geräte um, um den Kunden neue Möglichkeiten anbieten zu können und mit den alten Geräten, die ich hatte, eröffnete ich eine Firma in Lettland. In den letzten zwei bis drei Jahren kristallisierte sich ein neuer Schwerpunkt heraus - Kaschieren und Laminieren von Fotos, Plakaten, Landkarten etc., was die Lebensdauer dieser Gegenstände um das Fünffache erhöht. Das ist eine sehr interessante und schöpferische Tätigkeit. Wir arbeiten auch mit verschiedenen Museen bzw. Kulturinstitutionen zusammen. Hier bereiten wir Fotos für Ausstellungen vor, das heißt, schützen sie z.B. mit Folien.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Meine geschickten Hände, Improvisationsgabe, Raumvorstellungsvermögen, was bei großen Flächen, mit denen wir zu tun haben, notwendig ist. Sehr wichtig ist, Spaß an der Arbeit zu haben, nur dann kann man 100-prozentige Leistung erbringen und, wenn nötig, 70 bis 80 Stunden in der Woche arbeiten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat bedeutet er eine gut funktionierende Familie, eine gute Beziehung zu den Kindern. Meine Kinder machten nach der Matura eine Berufsausbildung. Der Sohn ist in meine Fußstapfen getreten (er wurde Grafiker), die Tochter absolvierte die Akademie für Kindergärtnerinnen und Erzieherinnen. Meine Frau hat mich immer unterstützt und ohne ihr Verständnis wäre meine selbständige Tätigkeit nicht möglich gewesen. Beruflich bedeutet Erfolg eine Arbeit zu haben, die befriedigt und von der man auch leben kann. **Ihre Ziele?** Ein wichtiges Ziel von mir ist, daß die Firma weiter existiert, daß wir den guten Namen in der Branche - den wir haben - weiter erhalten können und daß ich, wenn ich in Pension gehe, ein gesundes Unternehmen hinterlasse. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Erfolgserlebnissen, aus Arbeitsergebnissen, wenn etwas, was schwer zu machen war, gelungen ist.

✶ Posluschny-Kiessler Helga

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Gschf. Tätig bei: Escada Shop HandelsgmbH., 1010 Wien, Am Graben 26. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Klaus. Kinder: Silvia und Jana. Eltern: Maria und Rudolf. Hobbies: Antiquitäten sammeln, Tennis, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK heiratete ich und bekam meine Kinder. Mit meinem damaligen Mann baute ich 1979 eine Handels-

Eiserne Disziplin, an sich selbst glauben, sich den unangenehmen Dingen stellen, Entscheidungen treffen und daraus lernen.

agentur auf. 1985 wurden wir geschieden und zugleich war das mein Neubeginn mit der Generalvertretung von Escada. 1989 zog ich dann vom 3. Bezirk in den 1. Bezirk Am Graben, wo der Escada Shop mit Repräsentationsräumen entstand. Dann folgten weitere Shops in Graz, Salzburg und Wels. Mit diesen Geschäften wurde es notwendig, wirtschaftliche, fachliche und werbliche Kommunikation zu halten. Ich gestalte für sie Modeschauen, bespreche mit ihnen die saisonale Werbung und Verkaufsevents. Die Marke in Österreich zu repräsentieren und das Image der Firma Escada weiter zu pflegen, wie es im Sinne der Muttergesellschaft in München ist, ist meine Aufgabe. Im Geschäft arbeiten 14 Verkäuferinnen, zum Teil auch Teilzeitkräfte und in der Agentur beschäftige ich vier Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich im Leben mehr erreicht habe, als ich mir vor 20 Jahren hätte träumen lassen.

Ihr Erfolgsrezept? Eiserne Disziplin und an sich selbst glauben. Sich auch den unangenehmen Dingen stellen, Entscheidungen treffen, wenn es auch nicht immer die richtigen sind und daraus lernen. Lernen wie man mit Menschen umgeht, wie man sie begeistert, damit sie dann mit an einem Strang ziehen. **Ihre Vorbilder?** Margaretha Ley. Diese Frau war die Begründerin, Besitzerin und Designerin der Firma Escada. Sie ist leider vor fünf Jahren verstorben. Mich hat immer ihr Gefühl für Mode, Farben und das Zusammenspiel von Materialien begeistert. Sie faszinierte mich, weil sie nicht nur Mode gemacht hat, sondern sie hat auch einen eigenen Lebensstil geprägt. Sie stellte an sich und an ihre Mitarbeiter immer höchste Ansprüche. Da ich von Beginn an dabei war, hatte ich das Glück, mit ihr eng zusammenzuarbeiten - das hat mich sehr geprägt. Ohne sie wäre mein Leben sicher anders verlaufen.

Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um? Ja, ich habe in ein Shop in Klagenfurt sehr viel Geld investiert und leider verloren. Ich finde es gut, auch einmal unten zu sein, damit man weiß, wie schön es oben ist. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeiter gesehen?** Meine Familie leidet an meinem Freizeitmangel. Meine Freunde sehen mich als erfolgreich, sehen aber sicher nicht, was dahinter steckt - sollen es auch gar nicht sehen. Einige meiner Mitarbeiter sehen in mir sicher so etwas wie eine Mutterfigur, ich bleibe aber dabei immer zielstrebig. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, von meinen Kunden und das tut sehr gut. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihre Ziele?** Ich möchte das Bestehende meinen Töchtern übergeben und wünsche mir, daß sie es noch weiter ausbauen können.

Ihr Ratschlag für die nächste Generation? Sich nicht von der Schönheit der Mode blenden lassen, sondern verstehen, daß dahinter harte Arbeit steckt.

✱ Pospichal Herbert

...immer auf den Kunden eingehen und ihn mit sanfter Hand zum Machbaren hinführen.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1939, Wien. Kinder: Gabriele. Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Pilze suchen, Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Maschinenschlosserlehre, absolvierte ich abends den Meisterkurs am TGM und schloß diesen positiv ab. Danach ging ich fünf Jahre lang in die HTL-Abendschule, welche ich als Ingenieur für Maschinenbau beendete. Mit Glück kam ich zur Firma Otis als Konstrukteur. 1970-75 arbeitete ich für Otis in der Schweiz als Großküchentechniker und Lehrlingsausbildner. Zurück in Österreich wechselte ich zur Firma Fuglister als Aufzugstechniker und war dreieinhalb Jahre Betriebsassistent. Dann als Betriebsleiter bei einer kleineren Firma mit 35 Mitarbeitern. Seit 20 Jahren bin ich nun selbständig. Ich begann ohne Kapital - ich hatte ein technisches Zeichenbüro in meiner Wohnung. Die Firma Freisler-Otis schenkte mir ein großes Zeichenbrett. Nach fünf Jahren spezialisierte ich mich auf Aufzugsbauanlagen der Jahrhundertwende. Ich modernisiere diese, verändere aber nicht den Stil. Mein erstes Projekt war das Haus 1010 Wien, Oppolzergasse 6, bei der Firma Gas-Koks, Dir. Schwarz. Dieser Aufzug wurde durch meine Ideen stilgerecht angepaßt. In der Palette der Aufzugsbauten gibt es auch Tätigkeiten wie Neueinbau von Aufzügen in Althäuser. Die Problematik dabei ist, ob überhaupt ein Aufzugeinbau möglich ist, und das ist mein Spezialgebiet. Selbstverständlich werden diese Arbeiten von Gewerbsfirmen durchgeführt - ich plane, koordiniere und forme.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich erfolgreich, weil ich gebraucht werde. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist, immer auf den Kunden eingehen und ihn mit sanfter Hand zum Machbaren hinführen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Freunde sehen mich sicher als erfolgreich, problemlos, ruhig und fleißig. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Von Mitarbeitern werde ich vielleicht eher als Vater gesehen - eher beratend. **Ihre Vorbilder?** Mein Vorbild ist Ing. Franz Solharth. Er war mein Vorgesetzter bei der Firma Fuglister, ein väterlicher Freund und Lehrmeister. Er beeindruckte mich durch sein fundamentales Wissen im Aufzugsbau und auch durch sein Einfühlungsvermögen bei der Führung der Mitarbeiter. **Gab es Rückschläge?** Rückschläge gab es genug, sie haben mich aber nur aufgebaut. 1998 ist so ein Rückschlagsjahr. Weniger im Aufzugsbau als bei meiner zweiten Tätigkeit - dem Tierpark (3012 Wolfsgraben, Engelkreuzstr. 19). Ich führe ihn seit 21 Jahren, zwölf Jahre als Obmann des Vereines Österreichischer Wildpferde und seit neun Jahren als selbständiger Betreiber. Aus

Copyrighted material

Liebe zum Tier - zur Natur. Er verlangt mir alles ab, körperlich, finanziell und zeitmäßig. Leider gibt es Einflüße von diversen Gruppen - die selbst keine Tiere halten - die mir das Leben mit den Tieren sehr erschwert haben. Dank des neuen Naturschutzgesetztes präsentiert sich der Tierpark in einer völlig neuen Form. Wir sind familien- und kinderfreundlich und sind Europas größter Streichelzoo. **Erfahren Sie Anerkennung?** Natürlich gibt es Anerkennung, aber hauptsächlich von Kunden, die mit ihren neuen Aufzügen in ihren alten Häusern glücklich sind. Wenn man schon Absagen hatte, weil kein Aufzugseinbau möglich ist und plötzlich können alte Menschen doch in den 4. oder 5. Stock „schweben", dann sind sie beeindruckt. Wenn er dann noch aussieht, als ob er von Anfang an schon dagewesen wäre, sind die Leute voll des Lobes. Auch Mitarbeiter erkennen die Arbeit an. Es gibt auch Lob für den Zoo über TV-Medien und vom Land Niederösterreich wegen der Freigehege der Nasenbären und Wölfe. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft kommt aus der Natur und auch aus meine Erziehung. Mein Vater hatte eine harte Hand. **Ihre Ziele?** Aufzugsmäßig wünsche ich mir einen guten Abgang, tiermäßig sollte es auch nach mir weitergehen.

✶ Posteiner Dietmar

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Seefestspiele Mörbisch., 7000 Eisenstadt, Schloß Esterhazy. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1962, Eisenstadt.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Gymnasium Eisenstadt und maturierte 1980. Seit 1982 bin ich Landesbediensteter und nebenbei studierte ich Jus. 1987 wechselte ich zum Kulturlandesrat als Sekretär. Durch die Bestellung zum Geschäftsführer der Seefestspiele Mörbisch, ein Fulltime-Job, habe ich mein Studium aufgegeben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Kurz gesagt ein Erlebnis. Erfolg ist, wenn während der Festspielzeit allabendlich 4.500 Gäste bei den Seefestspielen sitzen, die Aufführung erwarten und diese glücklich und zufrieden wieder verlassen. Ganz toll ist es auch noch, wenn gleich für das kommende Jahr Karten gebucht werden. Wir verkaufen ca. 160.000 Karten pro Jahr. Seit Kammersänger Harald Serafin die künstlerische Intendanz inne hat, ist der Erfolg stetig gestiegen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meiner Laufbahn zufrieden. Eine bestimmte Entwicklung hing nur teilweise von mir selbst ab. Der glückliche Zufall kam mir entgegen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen habe ich eher im privaten Bereich erlebt, der Beruf läßt nämlich kaum ein Privatleben zu. Von Jänner bis April bin ich immer wieder auf verschiedenen Messen und Veranstaltungen, um die Mörbischer Festspiele zu repräsentieren. Die Produktion selbst ist ebenfalls sehr zeitaufwendig, daher sind auch Beruf und Privatleben nicht im Einklang. Zu meinem Sohn habe ich aber eine sehr starke Bindung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ab einer gewissen Position wird man von Freunden oberflächlich beurteilt und man hat leider für echte Freundschaften, die man auch pflegen muß, wenig Zeit. Wir beschäftigen acht Mitarbeiter ständig, während der Festspielzeit haben wir rund 280 Mitarbeiter - Sänger, Schauspieler, Musiker, Maskenbildner, Bühnenarbeiter, Garderobepersonal, etc.. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich suche immer den Konsens, daher halte ich viel von Kommunikationsfähigkeit, Es ist mir wichtig, alles zu diskutieren und einen Mittelweg zu finden. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung spielt keine bedeutende Rolle in meinem beruflichen Leben. Die Entscheidung, das Studium zugunsten des Berufs abzubrechen, hat sich für mich positiv ausgewirkt. Ich schaue von der Bühne in den ausverkauften Zuschauerraum, was für mich Anerkennung genug ist. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Zum Großteil aus positivem Feedback. Leider hatte ich zuwenig Zeit für Sport, wie Tennis, obwohl ich die Tennislehrerausbildung gemacht habe. **Welche persönlichen Ziele verfolgen Sie noch?** Im Beruf selbst möchte ich meinen Teil dazu beitragen, den derzeitigen Erfolg der Seefestspiele Mörbisch langfristig sicherzustellen. Privat möchte ich gern einen besseren Einklang zwischen Privatleben und Beruf anstreben. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Durchhalten und meine Ziele erreichen! Ich muß mir selbst beweisen, daß ich auf dem richtigen Weg bin.

✶ Pototschnig Roland Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender Tätig bei: BP Austria AG., 1041 Wien, Schwarzenbergpl. 13. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1942, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Ingrid. Kinder: Dipl.-Ing. Peter (1971) und Rainer (1974). Hobbies: Oper, Sprechtheater, Bücher, Sport, Kärnten-Fan.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Realgymnasium (BEA Graz-Liebenau) 1960 sutdierte ich an der Hochschule für Welthandel in Wien Betriebswirtschaft (Juni 1964 Sponsion zum Diplomkaufmann, Juli 1967 Promotion zum Doktor der Handelswissenschaften) und verdiente mit Ferialpraktika meine ersten Sporen in der Welt der Wirtschaft. Am 5. August 1968 - nach abgeleisteten Präsenzdienst - trat ich als Assistent für langfristige Versorgungsplanung in die BP Austria AG ein und stand dieser Abteilung von 1971-74 als Leiter vor. Im Sinne der Firmenkultur der BP entsprechenden - motivationsfördernden und horizonterweiternden - Job-Rotation wech-

selte ich 1974 als Tankstellenbetreuer in den Außendienst und übernahm 1975-79 die Position des Verkaufsleiters der Tankstellen Region Ost. Anschließend war ich zwei Jahre lang Geschäftsführer der Tochterfirma BP Brennstoffe, kehrte danach zur „Mutter" zurück und wurde mit Sonderprojekten betraut. Ab 1983 (bis 1988) wurde mir die Abteilung Controlling, Informationssysteme und Interne Revision übertragen. Im September 1988 wurde ich zu BP Euroservice nach Hamburg als Leiter der Abteilung Planning and Control berufen (bis März 1990) und übte diese Funktion auch bei der Deutsche BP AG bis zu meiner Rückkehr nach Wien im September 1990 aus. In Wien wurde ich Bereichsleiter für Finanz- und Rechnungswesen sowie Controlling und Informationssysteme und ab 1. Jänner 1994 Vorstandsmitglied der BP Austria AG. Im Jänner 1997 wurde mir die Position des Shared Services Manager für das BP/Mobil Joint Venture übertragen, eine Funktion, die ich auch als Generaldirektor der BP Austria AG (seit 1. Jänner 1999) und Landessprecher des BP/Mobil Joint Venture beibehalten habe.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg heißt für mich, klar definierte berufliche und private Ziele zu erreichen. Der Weg zur Erreichung der Ziele muß eindeutig aufgezeigt und die Personen, die dafür notwendig sind, eingebunden werden. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Mißerfolg ist ein Bestandteil des Erfolges. Wichtig ist nur, daß es mehr Erfolge als Mißerfolge im Laufe einer Karriere gibt. Aus Rückschlägen gezogene Lehren dienen dem Lern- und Reifungsprozeß. Solche Situationen müssen überstanden werden. Ich habe immer wie ein „Stehaufmännchen" reagiert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Eine Komponente liegt in mir selbst (mein Ehrgeiz und mein Wille), eine andere kommt von außen (Familie, Kollegen, Freundeskreis). **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich sehe mich als „Bigamist", das heißt meine Frau muß mich mit der BP Austria teilen, was sie im Laufe der Zeit eingesehen hat. Ich gebe allerdings zu, daß es - als unsere Söhne klein waren - schwierig war, Firma und Familie gleich zu gewichten. Oft entstand ein Ungleichgewicht zugunsten der Firma und meine Frau mußte die familiären Agenden allein übernehmen. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Die Tätigkeit. Die Position des Generaldirektors habe ich eigentlich nie angestrebt. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Darüber kann ich nur Mußmaßungen anstellen. Ich glaube aber, daß mein kooperativer Führungsstil akzeptiert wird und man mich als integrativ und primär der Sache, nicht mir selbst, verpflichtet sieht. **Wie sieht Sie Ihr Freundeskreis?** Mein Freundeskreis ist relativ klein, auch weil ich nicht viel Zeit für seine Pflege aufwenden kann. Da ich in meiner Jugend eher verschlossen und kurz angebunden war, wundern sich meine Jugendfreunde über meine Karriere. Im Laufe der Zeit habe ich mich jedoch geändert und gelte jetzt als gesellig und kommunikativ. **Wie wird in Ihrer Firma motiviert?** Während meienr 30-jährigen Tätigkeit in der BP konnte ich feststellen, daß man in diesem Unternehmen trotz aller Regeln viel von sich aus bewegen kann. Das sehe ich einerseits an meiner eigenen Karriere, andererseits an den Möglichkeiten, die den Mitarbeitern geboten werden. Die Freiräume sind größer als z.B. in vergleichbaren amerikanischen Unternehmen, so daß sowohl die Kreativität als auch die Leistungsbereitschaft der BP-Mitarbeiter gefördert wird. Primär gilt das Leistungsprinzip in unserem Haus. Die Ergebnisorientiertheit schlägt sich in Karriere und Position nieder. Jeder Mitarbeiter hat im Rahmen seiner Möglichkeiten die Chance, sich zu entfalten. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Wenn die innere Einstellung zur ausgeübten Tätigkeit positiv ist und die Tätigkeit als sinnhaft erkannt wird, stellt sich Zufriedenheit und damit Selbstanerkennung ein. Anerkennung von außen bekomme ich durch Feedback der Mitarbeiter und Kollegen, auch die Führungskräfte zähle ich dazu. Meine Visionen und Vorstellungen wurden seitens der Muttergesellschaft voll akzeptiert, das heißt, sie deckten sich mit den Vorstellungen der Konzernleitung. **Gab es Vorbilder?** Mehrere Personen, die es durch Leistung und persönliche Weiterentwicklung zu etwas gebracht haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe es geschafft, im Unternehmen die höchste Stelle innezuhaben, höher geht es nicht mehr. Ich glaube, daß ich diese Funktion sicherlich durch meine Leistung erreicht habe. Auch mein geändertes Verhalten zählt sicherlich dazu. **Ihr Motto?** „Füttere die Chancen und lasse die Probleme verhungern" (Peter F. Drucker).

✱ Povaly Günter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Wiener Kunstschule., 1090 Wien, Lazarettg. 27. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1939, Leoben. Familienstand: Verheiratet mit Julia. Kinder: Alexandra-Louisa (1967), Georg Richard (1969). Schöpferische Akte: Zahlreiche Ausstellungen und Fachartikel. Mitgliedschaften: Kulturverein Alsergrund, Bund Österr. Kunst- und Werkerzieher (BÖKWE). Aus vielen Vereinen bin ich aus Zeitgründen ausgestiegen, erachte jedoch die öffentliche Präsenz bei Kulturevents als sehr wichtig. Hobbies: Malen, Kunstbetrachtung, Lesen und Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Krieg ging ich bis 1947 in Oberösterreich in die Hauptschule. Mir wurde empfohlen, Optiker oder Zahntechniker zu werden, was ich jedoch nicht wollte. Ich wollte Lehrer werden, wurde in Graz an der Lehrerbildungsanstalt wegen Platzmangels abgewiesen, und deshalb maturierte ich 1958 an der Lehrerbildungsanstalt Strebersdorf. Danach studierte ich am Schillerplatz Kunst- und Werkerziehung, anschließend Geschichte an der Universität Wien (bis 1964) und legte die Lehramtsprüfung sowohl in Kunst- und Werkerziehung als auch später in Geschichte ab. Damals war ich schon Erzieher am Theresianum, wo ich auch noch ein Jahr als Lehrer tätig war. Bis 1981 unterrichtete ich Pädagogik in der Hegelgasse, dann in der AHS Singrienergasse und machte noch an verschiedenen anderen Schulen Überstunden. Mitte der 70er Jahre lehrte ich an der Akademie Methodik und Didaktik für bildnerische Erziehung.

Copyrighted material

Seit 1981 leitete ich an der Kunstschule einen Portraitkurs. 1990 kam ich als „Feuerwehr" an die Wiener Kunstschule, um den Aufstand der Schüler und Lehrer im Hause niederzuschlagen. Im Herbst 1990 wurde ich hier Direktor, und mir gelang es, durch Verhandlungen die Wogen wieder zu glätten. Entlassene Lehrer wurden teilweise wieder eingestellt, ich mußte alles reorganisieren und neue Lehrer suchen. Damals zogen wir uns nach Ungarn in Klausur zurück, wo wir die gesamte Organisation, die Statuten und den Lehrplan komplett neu erstellten. Den Lehrplan, rund 150 Seiten, mußten wir unter enormem Zeitdruck in drei Monaten rund um die Uhr erstellen, da uns aufgrund einer Intervention des Volksanwalts der Entzug des Öffentlichkeitsrechts drohte. Nur durch viele Interventionen war es mir möglich, den ministeriellen „Brinnen-Brief" solange hinauszuzögern, bis wir diese Arbeit erledigt hatten. Anschließend stimmte ich die interne Organisation darauf ab, konnte die drei Millionen Schulden abtragen und eine Aufstockung des Hauses sowie eine Dauersubvention ausverhandeln. Die KVH bietet derzeit in sechs Abteilungen ein reichhaltiges Kursangebot zu Malerei, Grafik, Fotografie, Keramik, Plastik, Kunsthandwerk, Kunstgewerbe, Design bis hin zu Musik, Tanz und Theater und entspricht auch aktuellen Tendenzen künstlerischen Schaffens mit Kursen, die durch Interdisziplinarität und Verwendung neuer Medien gekennzeichnet sind. Kunst ist der wesentlichste Ausdruck der kulturellen Entwicklung des Menschen. Kunst bedingt die Wahrnehmung der Wirklichkeit, also des menschlichen Daseins und seiner Rahmenbedingungen, die Reflexion dieser Wahrnehmung und deren Umsetzung in künstlerischen Projekten. Kunst will sich ständig weiterentwickeln, wach, offen und subjektiv sein, somit ist sie Utopie, denn sie verweist immer schon auf etwas Zukünftiges, indem sie sich auf Vergangenes und Gegenwärtiges bezieht. Grenzen zu überschreiten, neue Räume zu öffnen, Geschwindigkeiten zu überwinden und die Zeit zu relativieren, bedeutet, mögliche Wirklichkeiten in wirkliche Möglichkeiten zu verwandeln. Der Raum für künstlerische Produktion, die rückhaltlose Akzeptanz der Ergebnisse und die freie Diskussion darüber hängen in diesem Sinn mit der Entwicklung einer demokratischen und offenen Gesellschaft zusammen. Diesem Ideal fühlen sich die KVH und die in ihr Tätigen verpflichtet. Parallel zu meiner Tätigkeit als Lehrer begann meine künstlerische Karriere 1966 mit meinem Diplom bei Pauser, da ich immer schon gemalt und gezeichnet hatte. Meine erste wesentliche Ausstellung war 1972 in der Galerie im Stock, und seither mache ich ständig ein bis zwei Ausstellungen im Jahr im In- und Ausland. Der Schwerpunkt meiner künstlerischen Tätigkeit liegt im Zeichnen und in Aquarellen. Letztlich muß man für meinen Beruf auch als Künstler und nicht nur als Schulbürokrat qualifiziert sein.

● Zum Erfolg

Was sind Ihre Ziele? Kunst braucht mehr Öffentlichkeit, denn leider kommt ihr in der Gesellschaft nur ein geringer Stellenwert zu. Das kann man an der Gewichtung der Budgets deutlich sehen. Ich möchte, daß eine Sache bzw. ein Projekt für die Gesellschaft Nutzen bringt. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Es geht nicht um mich, daher habe ich auch einen sehr emanzipatorischen Führungsstil. Erfolg kann man nicht generalisieren. Kunst entsteht nicht im Bauch, sondern im Kopf, und man muß Kunst in eine sinnlich wahrnehmbare Form bringen können. Schwierig ist es, im Bereich Architektur und Wohnen aufklärerisch zu wirken, weil nicht marktorientiert, sondern extrem produktorientiert gebaut wird. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Die Identität innerhalb der Kunstschule ist sehr hoch. Ich gebe nur Ratschläge, warne vor Fehlern, lanciere gewisse Projekte und gebe ein Forum, um aufzutreten. Dabei glauben die meisten Menschen, daß ich dies recht gut mache, aber es gibt natürlich auch solche, die denken, sie würden das besser können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein emanzipatorischer, unautoritärer Führungsstil, partnerschaftliches Arbeiten und Teamfähigkeit. Strukturell muß eine Basis geschaffen werden, in der eine individuelle Entfaltung möglich ist. Dazu gehören das Legistisch-Rechtliche, die Organisation, finanzielle Rahmenbedingungen und zuletzt die künstlerische Entfaltungsmöglichkeit, also ein Ausbildungsklima, das die Studierenden zu Künstlern macht. Ich denke, das alles ganz gut verwirklicht zu haben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, die Verbindung von Kunst und Pädagogik war immer in mir. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Sie tragen den Erfolg. Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein, und wie motivieren **Sie diese?** Ich stelle sie nach künstlerischen und methodisch-didaktischen Fähigkeiten ein. Sie müssen in der Lage sein, die Schüler zu ihrer eigenen Verwirklichung zu bringen und nicht zu der ihren. Ein wirklicher Künstler sucht immer seinen eigenen Weg. Und auch die Mitarbeiter muß man zu ihrem eigenen Verwirklichungsgrad inspirieren. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen sind das Gegenteil von Erfolg. Wenn ich mit einem Mitarbeiter nicht kann und ich für Unzulänglichkeiten und Fehler anderer verantwortlich gemacht werde, wenn ich nicht überzeugen konnte oder andere die Erfahrungen nicht annehmen wollen und wider besseren Erfahrungen dann letztlich scheitern, erachte ich dies als Mißerfolg. Das tut mir sehr leid, und ich kann damit nicht sehr gut umgehen. Ein Mißerfolg wäre auch für mich, wenn ich ein Potential nicht freisetzen könnte. Dabei werde ich oft mißverstanden, denn ich will nicht mich, sondern den Schüler zu einen Künstler machen. Aufgrund meines emanzipatorischen Führungsstils erleide ich aber selten persönliche Niederlagen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die habe ich teilweise mit und durch meine künstlerische Tätigkeit, bei der ich mich regeneriere. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Fallweise durch Dank. **Haben Sie Vorbilder?** In der Kunst schätze ich die Aquarellisten des 19. Jahrhunderts, wie William Turner, Loder oder Alt sowie Francis Baken, Bratt Whitely oder Sir William Dobell des 20. Jahrhunderts.

✱ Pracht Axel Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Statiker und anschließend Bauleiter im Hochbau (Dipl.-Ing.). Funktion: Instandhaltungskoordinator. Tätig bei: Flughafen Wien AG., 1300 Wien-Schwechat Flughafen, Postfach 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1944. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Elisabeth. Kinder: Lo-

Copyrighted material

renz (1979). Hobbies: Münzen und Notgeld sammeln, Cloisonne (asiatische Emailkunst), außerdem bin ich Mitglied beim Tischtennisverein „SK Handelsministerium".

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1964 maturierte ich am Gymnasium in Trier an der Mosel (BRD), nach der Bundeswehr begann ich an der Technischen Hochschule in Darmstadt mit dem Studium des Bauingenieurwesens, welches ich 1972 beendete. Meine berufliche Praxis lernte ich bei verschiedenen Unternehmungen und Projekten kenne, z.B. bei der Bauleitung der UNO-City, beim Flughafen München in Erding, beim Konferenzzentrum in Wien (1983). Ich war Oberbauleiter und Chef der örtlichen Bauaufsicht (1984-86) beim Bau des Bundesamtsgebäudes in der Radetzkystraße in Wien. Ebenfalls Chef der örtlichen Bauaufsicht beim Bau der neuen Versuchsanstalt der Universität für Bodenkultur in Wien-Hirschstetten (1994). Ab September 1996 war ich Leiter der Bauabteilung und arbeite derzeit als Bauherrnvertreter für die Projekte und Instandhaltungen des Geschäftsbereiches Airline- und Terminaldienste bei der Flughafen Wien AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die entsprechende Stellung in der beruflichen Hierarchie sowie die gesellschaftliche Relevanz. Wichtig ist der Beruf, in dem Leistungen zu erbringen sind und die geforderte Aufgabenstellung eine dementsprechende Bedeutung haben. Erfolg muß nicht mit Stellung und Gehalt gleichzusetzen sein, primär ist die Aufgabe von Bedeutung. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben, wobei Emotionen auch ins Spiel gebracht wurden. Die Analyse bezieht sich nicht nur auf mich selbst, sondern auch auf meine berufliche Umgebung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem harmonischen Familienleben, aus der positiven Lebenseinstellung, welche ich von meiner Mutter mitbekommen habe. Ich sehe mich auch als einen optimistischen Realisten. Auch meine anderen Qualitäten - wie Kunst und Sport sowie kreatives Tun - möchte ich nicht verlieren, denn dieser Ausgleich liefert mir innere Ruhe. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Der Beruf nimmt bis zu 75 Prozent meiner Zeit in Anspruch. Meine Frau ist Generalsekretärin eines wohltätigen Vereins, das heißt, daß die Freizeit manchmal etwas zu kurz kommt, wobei diese dementsprechend gemeinsam genutzt wird und der gegenseitige Austausch in Form von Kommunikation erfolgt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch das Beispiel als solches, das heißt, ich versuche Vorbild zu sein. Auch wenn Not am Mann ist, scheue ich mich nicht mit Hand anzulegen. Ich stehe auch jederzeit für meine Mitarbeiter zur Verfügung, wobei mein Führungsstil kooperativ ist, um das Team zusammenzuhalten. **Wie werden Sie beruflich gesehen?** Als Fachmann, der Erfahrung mitbringt und die menschlich soziale Komponente in den Vordergrund stellt. Ebenso als Partner, der zuverläßlich ist und Handschlagqualitäten hat. **Wie werden Sie im Freundeskreis gesehen?** Als Zeitgenosse, mit dem man über alles reden kann und der jederzeit ein offenes Ohr für seine Freunde hat und stets fröhlich ist. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Durch meine Mitarbeiter und auch von den Vorgesetzten. Wertschätzung bekomme ich auch aus der Familie und aus dem Freundeskreis. **Gab es Vorbilder?** Ja, ehemalige Vorgesetzte, welche eine Vielzahl von Eigenschaften hatten, die mich beeindruckten. Einige davon habe ich versucht umzusetzen. Auch negative Vorbilder hat es gegeben. **Ihr Erfolgsrezept?** Persönlicher Einsatz war die Triebfeder für mich. **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Ich habe versucht, entsprechende Positionen mit attraktiven Tätigkeiten zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe meine Aufgaben zu fast 90 Prozent erfüllt und dementsprechende Anerkennung erhalten. **Ihr Erfolgstip?** Flexibilität, persönlicher Einsatz. Neben der fachlichen Kompetenz gehört auch der Hausverstand dazu. Technisches Verständnis sollte selbstverständlich sein. Glück gehört auch dazu, ebenso wie ein angenehmes Betriebsklima.

✱ Prader Eva Christin Mag.

● Steckbrief

Beruf: Handelswissenschafterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: d+p Marketing + Kommunikation Ges.m.b.H., 1190 Wien, Döblinger Hauptstr. 48/2/1. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1961. Hobbies: Nebenerwerbsforstwirtin und Jägerin.

● Karriere

Welche Faktoren waren für Ihren Werdegang wesentlich? Nach der Matura 1979 absolvierte ich das Studium der Handelswissenschaften an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Das Studium endete im Jahr 1984. Während des Studiums war ich fünf Monate in den USA, ich arbeitete als Trainee bei einem Marketingunternehmen. Anschließend war ich in Afrika für ein Projektmanagement tätig. Um mein Studium zu finanzieren, habe ich in den USA und in Italien als Modell gearbeitet und so den Bezug zur Modebranche hergestellt. 1987 trat ich in die Herrenmodebranche ein, wo ich mich mit Marketing beschäftigte. Auch meine Diplomarbeit an der Universität hatte das Thema: internationales Modemarketing, Entwicklungschancen und Rahmenbedingungen. Hiefür erhielt ich den Rudolf-Sallinger-Preis. Von 1993 bis 1994 war ich bei der Firma Giesswein zuständig, wo ich als Geschäftsführerin für den Bereich Ostösterreich tätig war. 1995 wechselte ich in den Marketingbereich zur Firma Walter & Partner, bei welcher ich bis Ende 1996 arbeitete. Anfang 1997 gründete ich mit Herrn Dipl.-Ing. Peter Duelli das oben angeführte Unternehmen mit dem Schwerpunkt Marketing und Kommunikation.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die eigenständige Arbeit, um eine Vision zu realisieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich einige Ziele nach meinen Vorstellungen erreicht habe. **Gab es Niederlagen?** Ja, langfristigen Erfolg gibt es nur, wenn es kleinere Rückschläge gibt. Alle wirklich erfolgreichen Menschen hatten Rückschläge. Wenn Niederlagen eintreten, ist konsequentes und zielstrebiges Verhalten gefragt. Man sollte aus Fehlern lernen (unabhängig davon, ob Emotionen frei werden oder nicht). **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe viele meiner Vorstellungen realisiert, im jetzigen Unternehmen warten aber noch Herausforderungen auf mich. Einzelerfolge zeigen uns jedoch, daß wir auf dem richtigen Weg sind. **Wie sehen Sie die Konkurrenzsituation?** Unterschiedlich, denn eigentlich ist die Konkurrenz relativ klein, da unser Schwerpunkt die Technik ist. Wir setzen nur firmenspezifische, gesamtheitliche Lösungen für die Unternehmen um. Dies ist bei der Konkurrenz nicht üblich und wird daher von unseren Kunden geschätzt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche gilt es zu trennen, ein perfektes Zeitmanagement ist hiefür notwendig. Ich sehe Erfolg nicht nur monetär, sondern für mich zählt auch mein Privatleben und somit mein Sohn. Als er kleiner war, arbeitete ich nur 25 Stunden pro Woche, um nachmittags für ihn dazusein - ebenso für meinen Lebenspartner. Jedoch in der Gründungsphase des Unternehmens muß man diesbezüglich Kompromisse eingehen. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** In dieser Branche ist es notwendig, ein hohes Maß an Flexibilität zu besitzen. Auch die Bereitschaft zur Weiterbildung sollte eigentlich selbstverständlich sein. Besonders die Technik entwickelt sich rasant. Generell gilt es, Herausforderungen anzunehmen, im innovativen Bereich braucht man Mut und Selbstvertrauen sowie Risikobereitschaft. Wichtig ist der Blick über die Landesgrenzen hinaus, auch über Europa hinweg, um zu sehen, was sich fachspezifisch entwickelt. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichtiger?** Vorrangig ist die Tätigkeit, um etwas zu bewegen. Eine Position ohne diesen Aspekte wäre uninteressant.

✱ Prader Thomas Dr.

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Prader & Plaz OEG., 1070 Wien, Seideng. 28. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1954, Wien. Familienstand: Lebensgefährtin Herta. Kinder: Dario (1990) und Lukas (1992). Schöpferische Akte: Verschiedene Beiträge zu den Themen Menschenrechte, Staatspolizei, Datenschutz, Umweltrecht, Asylfragen, politisch-juristische Artikel in diversen Zeitschriften (Standard, Profil, etc.). Hobbies: Haus im Waldviertel, Reisen, vor allem in den Mittelmeerraum und den Nahen Osten, Geschichte und Politik, Kartenspielen, Tennis, Schwammerlsuchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Jusstudium absolvierte ich in Etappen, daneben habe ich Geschichte und Geographie studiert. Von 1981-86 war ich als Konzipient in den Kanzleien Dr. Koziel, Dr. Mayer und Dr. Baumgartner tätig. 1987 eröffnete ich eine eigene Kanzlei. Parallel war ich jahrelang an der Universität Klagenfurt Lehrbeauftragter für Umweltrecht. 1998 habe ich eine Partnerschaft mit Kollegin Mag. Eva Plaz gegründet. Wir haben heute eine allgemeine Kanzlei, meine Schwerpunkte sind öffentliches Recht, Umweltrecht, Menschenrechte, Strafrecht und außergerichtliche Konfliktlösung. Ich mache derzeit eine umfassende Mediationsausbildung (500 Stunden) und strebe an, in Zukunft verstärkt als Mediator, vor allem im Familienrecht, Umwelt- und Wirtschaftsrecht zu außergerichtlichen Konfliktlösungen beizutragen. 1995-98 war ich Landessprecher der Wiener Grünen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Persönliche Zufriedenheit und Ausnützung meines eigenen Potentials. In zweiter Linie natürlich auch Geld. Wenn ich einen Fall übernahm, der eine Herausforderung ist und in dem ich gute Arbeit leiste, dann will ich dafür auch ein entsprechendes Honorar. Ein engagierter Anwalt zu sein, bedeutet nicht in Armut leben zu müssen. Primär ist mir jedoch wichtig, daß die Chemie zwischen mir und meinen KlientInnen stimmt. Entscheidend ist, wenn ein Fall beendet ist, daß die KlientInnen subjektiv mit der Lösung ihres Problems zufrieden sind und wieder kommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, durchaus, ich gehöre heute sicher zu den bekannteren Anwälten in Österreich und habe, so glaube ich zumindest, einen ganz guten Ruf als kämpferischer, engagierter Anwalt, der sich auch nicht scheut, Konflikte einzugehen. Gleichzeitig habe ich aber immer versucht, fair zu sein und denke, daß mir heute vielfach von meinen Gegner, Behörden oder Gerichte auch ein entsprechender Respekt entgegengebracht wird, sodaß ich heute für meinen KlientInnen vieles leichter erreichen kann, worum ich früher viel härter kämpfen mußte. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe immer wieder politische Ambitionen gehabt, allerdings habe ich mich bis jetzt immer für meinen Beruf und für mein Unternehmen entschieden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe Handschlagqualität, versuche fair zu sein, auch die Situation, Position anderer bzw. meiner Gegner zu sehen, versuche Lösungen herbeizuführen, die für alle Beteiligten tragbar und in Hinkunft auch tragfähig sind. Außerdem habe ich mich auch immer außerhalb meines Berufes engagiert (z.B. in Politik, Umweltfragen, Demonstrationen, alternativen Lebens- und Wirtschaftsformen, etc.). Dieses Engagement war aber nicht Kalkulation, sondern echtes Interesse. Ich habe nicht bewußt eine Marktnische gesucht, die Authentizität meines Agierens war wichtig, ich habe das nicht vorgegaukelt. Dadurch hat sich meist immer wieder im richtigen Moment das Richtige ergeben, letztlich hat es auch zu den beruflichen Erfolgen geführt. **Haben Sie diese Tätig-**

keit angestrebt? Seit meinem zweiten Anlauf im Jusstudium 1976 war klar, daß ich Anwalt werde. Die Richtung war durch mein privates und politisches Engagement vorgegeben. Wenn mich Projekte interessiert haben, dann habe ich mitgemacht. So war ich dann als Konzipient in der linken autonomen, grünen Szene verankert und meine KlientInnen sind auch wegen meiner Gesinnung, meiner politischen Überzeugung und meines Engagments zu mir gekommen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ein funktionierendes Familienleben ist für meine persönliche Zufriedenheit enorm wichtig und gibt sicher auch Kraft für beruflichen Erfolg. Will man ein funktionierendes Familienleben, dann wird man aber auch immer wieder Abstriche beim beruflichen Erfolg, der Karriere und beim Geldverdienen machen müssen. Für den beruflichen Erfolg sind die MitarbeiterInnen meines Unternehmens sicher von größerer Bedeutung.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese? Über die Anstellung von MitarbeiterInnen entscheide ich meist sehr rasch und aus dem Bauch heraus. Diese Entscheidungen waren in den letzten zwölf Jahren meist auch richtig. Die Motivation der MitarbeiterInnen muß prinzipiell von diesen selbst kommen, sie müssen in meinem Unternehmen arbeiten wollen. Ich versuche meinen MitarbeiterInnen persönlich mit Respekt zu begegnen, ihre Stärken zu fördern, selbständiges Arbeiten und Verantwortlichkeit zu forcieren und sie entsprechend gut zu bezahlen. **Kennen Sie Niederlagen?** Sicher. Eine Niederlage ist, wenn man etwas beharrlich verfolgt, wirklich versucht zu erreichen und schließlich scheitert. Einen verlorenen Prozeß empfinde ich allerdings nur dann als Niederlage, wenn ich persönlich das Gefühl habe, etwas falsch gemacht zu haben. Trotzdem trifft mich natürlich jeder verlorene Prozeß, aber um erfolgreich zu sein, muß man auch mit Niederlagen umgehen können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft hat man oder hat man nicht. **Ihre Ziele?** Ich kann mir vieles vorstellen, weiß aber nicht, ob es passiert. Ich weiß nicht, ob ich mein ganzes Leben lang Anwalt bleiben werde, oder vielleicht doch noch ein politisches Amt übernehme, oder aussteige und mich an einer archäologischen Ausgrabung in Jemen beteilige, das wird sich alles irgendwie ergeben. Ich bin neugierig und will vieles tun. Mein unmittelbares Ziel ist wohl, endlich zu rauchen aufzuhören und mein konkretes längerfristiges Ziel ist sicher, daß ich in zehn oder 15 Jahren stolz auf meine beiden Söhne sein kann und mit meiner Frau eine gute Beziehung führe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sowohl beruflich als auch im Privatleben. Ich bin ein relativ bekannter Anwalt, werde immer wieder auf meine berufliche, teilweise politischen Tätigkeiten angesprochen und merke, daß meine Arbeit anerkannt wird. Die wichtigste Anerkennung erfolgt wohl durch die KlientInnen, die von mir vertreten werden wollen und die Grundlage für einen gewissen ökonomischen Erfolg sind. Auch das Geld, das ich durch meinen Beruf verdiene, ist in gewisser Form eine Anerkennung. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrlichkeit, Handschlagqualität, Faimeß und respektvolles Umgehen mit Menschen, immateriellen Werten einen hohen Stellenwert beimessen. Im Vordergrund muß das Engagement stehen, in zweiter Linie braucht man aber auch ein gewisses ökonomisches Geschick. **Haben Sie Vorbilder?** Eher nicht. Ulrike Mainhof hat mich fasziniert wegen ihres Aufbegehrens, ihres Einsatzes und ihrer Radikalität, allerdings kann ich diese Faszination nicht analytisch rationalisieren. Auch ich habe einen Hang zum Extremen, z.B. kann ich wochenlang durcharbeiten, mache daneben aber wahrscheinlich mehr Urlaub als die meisten meiner KollegInnen. **Anmerkung zum Erfolg?** Benjamin hat einmal gesagt: „Immer radikal, aber niemals konsequent", ich meine, man muß an eine Sache voll herangehen, aber auch wissen, wann man einen Schritt zurücktreten muß. Ich versuche immer auch die andere Seite zu sehen und zu hören. Vieles was ich tat, wurde von anderen als sehr mutig gesehen, wenn es für mich völlig selbstverständlich war.

Ein Ratschlag zum Erfolg? Man sollte das tun, was man wirklich kann, was den eigenen Strukturen der eigenen Identität und den jeweiligen Begabungen entspricht. Man sollte seine Grenzen kennen und akzeptieren, sollte nicht abheben, am Boden bleiben, Chancen erkennen und wahrnehmen. Schließlich braucht man auch eine Portion Glück.

✱ Praher Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Tätig bei: Kfz Fachbetrieb, Werkstatt, Handel, Spenglerei., 2231 Strasshof, Waldstr. 117.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Die HTL, Fachbereich Steuerungs- und Regeltechnik, brach ich ab und begann die Lehre zum Kfz-Mechaniker, Autospengler und Autolackierer. Auf allen drei Fachgebieten legte ich die Gesellenprüfung sowie die Meisterprüfung ab. Mit geringem Eigenkapital wagte ich 1993 den Schritt in die Selbständigkeit. Auf mich alleine gestellt, eröffnete ich eine Kfz-Werkstätte, und nach ca. drei Jahren kam der erste Aufschwung. Dadurch konnte ich Personal aufnehmen und die Werkstatt auf Kfz-Spenglerei und -Lackiererei erweitern. Seit 1997 vertrete ich auch die Marke Daewoo und betreibe einen Neu-, Gebraucht- und Mietwagenhandel. Die Umsätze stiegen, und Platzmangel machte sich breit. Deshalb kaufte ich 1999 ein neues, größeres Areal und übersiedelte mit meinem Unternehmen. Zur Zeit befinde ich mich im Abschnitt vom kleineren zum mittleren Betrieb.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Mein Erfolg liegt im Versuch, in der Kfz-Technik alle nur möglichen Bereich abzudecken, dem Kunden Vielseitigkeit anzubieten und allen Ansprüchen, die an eine gute Kfz-Werkstätte gestellt werden, gerecht zu werden. Das persönliche Engagement und die Bereitschaft auf den Verzicht von Freizeit und Urlaub sind Grundvoraussetzungen für mein erfolgreiches Handeln.

Welche Ziele verfolgen Sie zukünftig? Ich möchte die Qualität steigern, die Dienstleistung und die Kundenzufriedenheit auf einen derart hohen Standard bringen, daß dieser selbst für sich spricht. Ein langfristiges Ziel ist es, weiterhin einen gesunden Betrieb zu führen, der mir

Copyrighted material

Freizeit läßt und finanzielle Möglichkeiten bietet, um das Leben genießen zu können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die schöpfe ich aus der Eigenmotivation. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Erfolg bedeutet das Erreichen der mir gesteckten Ziele. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Meine Ratschläge wären, niemandem zu vertrauen, eigene Wege zu suchen und zu gehen, selber Entscheidungsträger zu sein und hinter den Entscheidungen zu stehen sowie das vorsichtige Umgehen bei Fremdfinanzierungen. **Wie sehen Sie Niederlagen?** Jede Niederlage hat auch einen positiven, bereinigenden Effekt.

✱ Pramböck Erich Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Handelswissenschafter, Beamter. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichischer Städtebund., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1941, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Kristin. Kinder: Clemens, Conrad und Christoph. Eltern: Heinrich und Katharina. Hobbies: Gartenbetreuung.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war, daß ich aus einem Ort mit einem hohen Fremdenverkehrsanteil komme, wo meine Eltern eine kleine Pension hatten, die auf familiärer Basis geführt wurde. Seit meiner Kindheit war ich von Menschen umgeben, was mich sehr prägte. Die Auswahl meiner Ausbildung ist einem puren Zufall zu verdanken. Ich interessierte mich für mehrere Sachen, traf aber keine bestimmte Entscheidung, und es war der Termin der Aufnahmeprüfung, der mich in die Handelsakademie brachte. Das Studium an der Hochschule für Welthandel war eine logische Fortsetzung der Fachrichtung. Wichtig waren meine Weltoffenheit und Auslandserfahrungen. Als Kind war ich als Gast bei Familien im Ausland, während des Studiums hatte ich mehrere Praktika in England, Frankreich und in Belgien. Das war die Möglichkeit, Sprachen zu lernen und andere Mentalitäten kennen zu lernen. In diesen Jahren meiner Entwicklung lernte ich mit Menschen umzugehen, mich nach außen hin zu präsentieren.

Was bewegte Sie in den Dienst der Stadt Wien einzutreten? Im Alter von 14 Jahren erlebte ich, wie wichtig die Entscheidungen auf Gemeindebene für Menschen sein können. Meine Eltern wollten das Haus ausbauen, damit ich ein eigenes Zimmer bekomme und dazu brauchten sie eine Baubewilligung. Es wurde positiv entschieden und bei mir wuchs das Interesse für das Gemeindeleben. Ich besuchte sehr oft Sitzungen des Gemeinderates und sammelte Erfahrungen. Weiters ein Freund, den ich beim Bundesheer kennenlernte, der mir sagte, daß ich unbedingt zur Stadt Wien gehen sollte, weil dies in seinen Augen eine interessante Aufgabe für mich sein könnte. Eine gewisse Rolle spielte der Wunsch meiner, aus Norddeutschland stammenden, Frau nach Wien zu gehen. So trat ich 1967 in die Finanzverwaltung des Magistrats der Stadt Wien ein. Ich hatte das Glück, einen guten Chef und ein angenehmes Team, in dem ich arbeiten konnte, zu bekommen. Bei meiner Karriere spielten verschiedene Faktoren mit. Meine Sprachkenntnisse kamen mir sehr zugute. Es war damals nicht üblich, daß jemand, der Wirtschaft oder Jus studiert hatte, mit Sprachen umgehen konnte. Das war der Grund, daß ich Aufgaben bekam, die mit internationalen Kontakten verbunden waren (Europarat, OECD). Wichtig war, daß ich eine fundierte wirtschaftliche Ausbildung hatte, und daß ich in einer Dienststelle mit den Zentralaufgaben in der Finanzverwaltung begann. Ziemlich früh begann man mich mit den Aufgaben für den Städtebund zu beauftragen. Auch mußte ich Österreich bei den internationalen Konferenzen vertreten.

Das alles führte dazu, daß mir 1988 die Stelle des Generalsekretärs des Österreichischen Städtebundes angeboten wurde. Obwohl ich diese Position nie angestrebt hatte, hat mich das gefreut, und voll Elan begann ich mich mit dem neuen Bereich auseinanderzusetzen. Die Palette meiner Tätigkeiten wird immer breiter. Jetzt investiere ich viel Kraft und Wissen in die Vorbereitung der ehemaligen Ostblockländer für den EU-Beitritt. Wenn ich die Voraussetzungen für meinen erfolgreichen beruflichen Werdegang noch einmal Revue passieren lasse, dann heben sich folgende Dinge hervor - mein offenes Elternhaus, wo ich begriffen habe, daß man arbeiten muß, die Möglichkeit, die ich bekommen habe, so zu arbeiten, wie ich es kann, und breite Kontakte weltweit, die ich pflege.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich Regelungen erreichen kann - finanziell oder rechtlich. Daß in einer Gemeinde Spielraum entsteht, wo die Verantwortlichen selbständig entscheiden können.

Spielten Mißerfolge eine Rolle? Langfristig haben Mißerfolge mir nie geschadet. **Wie überwinden Sie diese?** Mit Hilfe meiner Nächsten, zusammen mit meinem guten Team, durch Arbeit und durch den Glauben an kommenden Erfolg. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst analysieren, dann Lösungen nach Prioritäten ordnen und sämtliche Schritte setzen, um gewünschte Lösungen zu erreichen.

Was meinen Sie mit Prioritäten setzen? Bei jedem Problem gibt es verschiedene Lösungen und wenn es mit der ersten Variante nicht funktioniert, muß man zur zweiten greifen, und so weiter, bis das Problem beseitigt ist. Wichtig ist bei der Umsetzung, sämtliche Maßnahmen durchzugehen und den ganzen Prozeß zu begleiten.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren? Als bedingt delegierend. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Nein, für mich war und bleibt sehr wichtig, mich mit aktuellen Problemen zu beschäftigen, zu welchen man Lösungen finden muß.

Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig? Bei den beruflichen Erfolgen das Verständnis der Familie, die mir den Rücken frei hält. **Ihr Leitsatz?** Der stammt von Goethe: „Der Schritt ist's, der's erobert".

✶ Pramreiter Sabine Mag.

● Steckbrief

Beruf: Frauenberaterin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: WWFF., 1010 Wien, Ebendorferstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1967. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Eltern: Helmut und Edith. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Sport, Katze.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach vier Jahren AHS und fünf Jahren HAK, die ich 1987 abschloß, begann ich an der WU ein Betriebswirtschaftsstudium. Vor dem Ablegen meiner letzten Prüfung bewarb ich mich bei der Bank Austria und war im Zweigstelleneinsatz tätig. Nach einigen Monaten wechselte ich in den Sektor Jungunternehmerberatung, welcher mich sehr interessierte. Innerhalb kürzester Zeit übernahm ich die Leitung dieses Bereiches und gründete eine Projektgruppe, die fünf Mitarbeiter umfaßte. Ich wollte mich jedoch verändern, nahm Kontakt mit verschiedenen Instituten auf, auch mit dem Wiener Wirtschaftsförderungsfonds, welcher eine Servicestelle für Frauen gründete und die Meinung vertrat, daß ich die Richtige wäre. Somit betreibe ich seit 1. April 1999 in der Position der Leiterin diese neue Frauenservicestelle, welche eine Reihe kostenloser, kompetenter, frauenspezifischer Beratungs- und Hilfsangebote für Gründerinnen und Jungunternehmerinnen bietet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Frauen haben es als Unternehmer schwerer als Männer. Ein Umstand, der leider auch durch die Statistik bestätigt wird. In diesem Manko steckt auch eine große Chance. Der WWFF hat festgestellt, daß bei Frauen steigendes Interesse an Unternehmensgründungen besteht. Bisher aber hatte man keine spezielle Beratungsstelle für Unternehmerinnen. Mit dem Frauenservice ist alles anders geworden. Ich kenne die Sorgen und Probleme von Frauen bei der Gründung von Unternehmen bereits genau - auch danach werden die Frauen übrigens nicht allein gelassen. In einer Nachberatungsphase wird das Unternehmenskonzept von Fachleuten analysiert und nachjustiert. Das Frauenservice wurde als One-Stop-Shop eingerichtet, das neben behördlichen Dingen auch Finanzfragen regelt. Ich bin sicher, mit der Servicestelle Frauen überzeugen zu können, daß Selbständigkeit Sinn macht. Durch eingehende Erstberatung, Hilfe bei der Erstellung von Unternehmenskonzepten und Strategien, Information und Beratung über Finanzierung und Förderungsmöglichkeiten, Vermittlung von geeigneten Büroräumlichkeiten, Objekten und Liegenschaften. Meine persönlichen Erfolgsfaktoren sind jedoch in der Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit und im offenen Umgang mit Menschen gepaart mit Kontaktfreudigkeit zu suchen. **Ihre Ziele?** Die persönliche Beratungsstelle für unternehmerisch denkende Frauen auszubauen. Drehscheibe zu allen Stellen, die Unternehmertum und frauenspezifische Aktivitäten in der Wirtschaft zum Inhalt haben, spezielle Unterstützung zur Bildung von Netzwerken zwischen bestehenden Unternehmerinnen und Gründerinnen zu sein. Geeignete Rahmenbedingungen sollen es Frauen erleichtern, deren Wünsche und Bedürfnisse durch- und vor allem umzusetzen. Ich persönlich möchte öffentlichkeitswirksam tätig sein, um das Image der Selbständigen positiv hervorzunehmen.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Energiequelle ist für mich das Feedback der Frauen, Kraft schöpfe ich aus dem Abschalten können, um den privaten Bereich zu genießen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Anerkennung. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich Handeln zu können sollte das Analysieren der eigenen Fähigkeiten und Neigungen am Anfang stehen, daraufolgend eine fundierte Ausbildung. Ich unterstütze die Meinung in dem erlernten Bereich tätig zu sein. Ein weiterer ausschlaggebender Faktor liegt bestimmt in der Zielsetzung und deren Durchführung, verbunden mit Fleiß und Ehrgeiz.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Diese mit einer Person des Vertrauens analysieren und für die Zukunft daraus Lehren ziehen.

✶ Prasser Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmathematiker. Funktion: Gschf. Tätig bei: AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung GmbH., Servicezentrale., 1030 Wien, Neulingg. 29. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1956. Familienstand: Verheiratet mit Angelika.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium der Versicherungsmathematik an der Technischen Universität Wien war ich bei der Austria-Versicherung und der Riunione, der heutigen Interunfall-Versicherung als Versicherungsmathematiker tätig. Im Allianz-Konzern übernahm ich im Zeitraum 1983-88 die Position eines Hauptabteilungsleiters und anschließend zwei Jahre lang jene des Vertriebsleiters bei der Basler-Versicherung. In den Jahren 1990-98 leitete ich als Geschäftsführer des Gerling-Konzerns die Sparte Leben. Seit 1. August 1998 bin ich Geschäftsführer der AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung GmbH., dem österreichischen Tochterunternehmen des größten unabhängigen europäischen Finanzdienstleistungsunternehmens Allgemeiner Wirtschaftsdienst.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich,

die selbst gesteckten Ziele zu erreichen und Motivationen durch meinen Beruf zu finden. Weiters gehört für mich zum Erfolg auch, mit meiner Kreativität Ziele der Konzernführung und eigene Ziele zu verwirklichen. Selbstverständlich müssen dabei alle Rahmenbedingungen für ein geordnetes Umfeld sorgen. Daß zum Erfolg natürlich auch ein Quentchen Glück benötigt wird, sollte auch nicht vergessen werden.

Gab es Niederlagen und wie geht man damit um? Niederlagen hat es selbstverständlich auch gegeben. Wenn solche Ereignisse eintreten, wird man nachdenklich und versucht sein Tun noch genauer zu hinterfragen. Somit haben solche Rückschläge auch etwas Positives. Man sieht den Tatsachen genau ins Auge und überlegt, wie es weitergehen soll. Durch positives Denken und harte Arbeit, beides stellt eine Herausforderung an die eigene Persönlichkeit dar, gilt es, die eigenen Fehler zu analysieren und auch dazu zu stehen. Die Analyse führt von der negativen Vergangenheit in eine positive Zukunft.

Woher nehmen Sie die Kraft? Ich beziehe meine Kraft aus meinem sozialen Umfeld, meiner beruflichen Entwicklung und aus Themen, mit denen ich mich gerne beschäftige. Dazu gehört zum Beispiel auch die Sozialpsychologie. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Bedingt durch die emotionalen Wechselwirkungen lassen sich diese beiden Bereiche kaum voneinander trennen. Es ist für das Familienleben aber wichtig, Freiräume zu schaffen. Selbstverständlich wird mit dem Partner auch über berufliche Themen gesprochen. Es ist nur wichtig, das nötige Maß zu finden. Man muß aber auch abschalten können. Nur so ist Erholung tatsächlich möglich.

Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern und Freunden gesehen? Ich gelte als sachlicher Typ. Diejenigen, die mich näher kennen, schätzen meine soziale und menschliche Komponente. Ich denke, daß eine geordnete zwischenmenschliche Beziehung für jeden Mitarbeiter zusätzliche Motivation ist. **Sind Sie in Ihren Augen erfolgreich?** Ja, denn ich habe die mir gesteckten Ziele immer erreicht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe mich immer bemüht, den bestmöglichen und höchsten Einsatz zu leisten. Außerdem habe ich immer die nächsthöhere Position angestrebt. **Gab es für Sie Vorbilder?** Nein. Ich habe im Laufe meiner Karriere in viele Unternehmen Einblick bekommen und somit auch viele Menschen kennengelernt. Leider waren die negativen Vorbilder in der Überzahl. Aber diese waren für meine Entwicklung sehr wichtig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich ziehe Anerkennung aus zwei Bereichen. Der eine ist die Tagesarbeit - daraus resultiert die innere Anerkennung. Der andere Bereich ist jene Anerkennung, die mir von einem Vorgesetzten zuteil wird. Selbstverständlich gestalten diesen Bereich auch Freunde, Bekannte und der Lebenspartner mit. **Ihr Erfolgstip?** Definieren Sie klar Ihr Ziel. Werden Sie sich über den Weg zur Zielerreichung bewußt. Wenn man sich darüber im klaren ist, macht man sich selbst genug Druck. Die Latte sollte immer so hoch gelegt sein, daß man sie auch noch überspringen kann. Eine zu niedrige Latte interessiert niemanden, sie stellt keine Herausforderung dar. Eine zu hohe - und damit unerreichbare - nimmt von vornherein jede Freude und jeden Willen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter bekommen Verantwortung und Entscheidungsspielraum übertragen. Damit wird eine höhere Identifikation mit der Aufgabe und dem Unternehmen erreicht. Darüberhinaus ist es wichtig, eine starke kommunikative Linie aufzubauen und die Mitarbeiter in den Prozeß der Unternehmensgestaltung einzubinden.

✶ Prawy Marcel DDr. h.c.. Prof.

● Steckbrief

Beruf: „Prawy" (Konglomerat). Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1911, Wien. Eltern: Dr. Richard Frydmann von Prawy und Marie, geb. Mankiewicz. Besondere Vorfahren: Großvater Marcell Ritter von Prawy (1848 bis 1906, geadelt von Kaiser Franz Josef). Schöpferische Akte: Übersetzung des gesamten Lebenswerkes von Leonard Bernstein ins Deutsche. „Die Wiener Oper" (1969), „Johann Strauß - Weltgeschichte im Walzertakt" (1975), Gastvorlesung an der Tokyo University of Music (1980) und an verschiedenen anderen Hochschulen Japans. „Nun sei bedankt - mein Richard Wagner Buch" (1983), Selbstbiografie „Marcel Prawy erzählt sein Leben" (1996). Mitgliedschaften: Präsident der Internationalen Richard Strauss-Gesellschaft. Hobbies: Sprachen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während meines langen Aufenthaltes in den USA als persönlicher Vertreter von Kammersänger Jan Kiepura setzte ich mich eingehenst mit amerikanischer Musik auseinander. 1955 wurde ich als Dramaturg und Produktionsleiter an die Wiener Volksoper berufen und verhalft dort dem amerikanischen Musical zum Durchbruch in Wien. Mit „Kiss me Kate", erstmals in deutscher Übersetzung, brachte ich zum ersten Mal ein Musical an ein staatliches Opernhaus. Es folgten Produktion wie Gershwins Opern „Porgy and Bess", die Musicals „West Side Story" und „Showboat". Ich betreute auch die ersten Musical-Produktionen in Italien und Belgien. Ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit gilt der volksbildnerischen Verbreitung meines Wissens um die Oper, die ich neben Fernsehen und Rundfunk auch in den Sonntags-Matineen auf der Bühne der Wiener Staatsoper durchführe.

Sonstige Tätigkeiten? Autor und Präsentator großer Sendungen in Fernsehen und Rundfunk in Österreich, Deutschland, Frankreich, England und in den USA, wie z.B. die populäre Sendereihe „Opernführer". Professor der Universität für Musik und darstellende Kunst in Wien, Lehrbeauftragter der Wiener Universität und Gastprofessor der amerikanischen Universität Yale (New Haven), außerdem an der Columbia University (New York), Rice University (Houston), American and Catholic Universities (Washington), Peabody Conservatory (Baltimore, etc.), jährliche Einführungsseminare für die Opernhäuser von Miami und Houston, auch im dortigen Fernsehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich möchte Musik an andere Menschen bringen und sie damit bereichern. Musik, sei es Oper, Operette oder Musical bereicherte auch mein Leben. **Was waren Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Der triumphalste Erfolg war die Premiere von „Kiss me Kate" 1956 in der Volksoper. Das war die erste Produktion eines Musical auf dem europäischen Kontinent, und damit wurde Wien, das als konservative Stadt galt, zur Musicalhauptstadt. Wenn ich glaube, eine kleine Rolle in der Geschichte gespielt zu haben, liegt es daran, daß ich zum ersten Mal theatralische Werke von Bernstein nach Europa gebracht habe. Seit meiner Produktion von „Wonderful Town" im Jahre 1956 wurden sämtliche Stücke dieses großen Komponisten (größtenteils in deutscher Übersetzung von mir) gespielt. Ich zähle es zu meinen großen Erfolgen, daß weite Kreise durch meine Fernsehsendungen über die Oper Interesse an dieser fanden, daß diese ein unersetzlicher Teil ihres Lebens geworden ist. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ich war und bleibe ein Suchender, und ein Suchender hat Erfolge und Mißerfolge.

Was ist für Sie ein Mißerfolg? Wenn ich neue Werke nicht bekannt machen kann. Ich hatte Mißerfolge auf der Suche nach der Einbürgerung des Musicals in Europa. Ein anderer Mißerfolg war mit der Idee verbunden, die spanische Sarsuela in das deutsche Theater einzuführen, was ich im Jahre 1958 erfolglos versuchte. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich bin total zukunftsorientiert und denke immer nur an die nächsten Schritte. Ich vergesse einen triumphalen Erfolg, ebenso wie einen Mißerfolg sofort. Ich denke jedoch daran, was ich künftig aus Fehlern lernen kann. Sie haben zahllose Auszeichnungen und Ehrungen bekommen. **Welche sind die wichtigsten für Sie?** Am nächsten zu meinem Herzen stehen die Ehrenmitgliedschaften der Wiener Staatsoper, „Bürger von Wien" und mein Dr. h.c. der Universität Wien. **Welche Art von Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die Liebe der Menschen erreicht zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich tue nur das, was ich wirklich will. Böse Zungen meinen, daß ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Durch meine Unbestechlichkeit habe ich weniger Geld als manche glauben, daß es meinem Beruf gebühren würde. Ich würde für kein Geld der Welt eine Modeschau konferieren, weil ich das weder liebe noch kann. **Gab es Menschen, die sie prägten?** Jan Kiepura, einer der größten Tenöre des 20. Jahrhunderts, dessen Sekretär ich war und den ich unendlich geliebt habe. Leonard Bernstein, dessen Philosophie und Weltauffassung durchaus meine sein könnten. **Haben Sie einen Ratschlag oder eine Botschaft für die Jugend?** Man muß zwischen Ewigkeit und Eintagsfliegen unterscheiden können. In meinem Beruf liegt die Ewigkeit in der großen Kunst. Beispielsweise überdauerten die „Zauberflöte", „Carmen", die „Neunte Symphonie" oder der „Rosenkavalier" hunderte von Jahren. Im Gegensatz dazu werden Schlager von heutigen Pop-Gruppen bald vergessen. Ich selbst war bei der ersten „Turandot" oder „Westside Story" dabei und hörte Taubers Erstaufführung von „Dein ist mein ganzes Herz" aus dem „Land des Lächelns" von Lehar. Ich habe mit der Ewigkeit gelebt. Meine Botschaft an die Jugend ist, daß sie die Liebe zu den Dingen der Ewigkeit entwickeln soll.

✱ Preinl Friedrich Ing.

● Steckbrief

Beruf: Schlossermeister, Maschinenbauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stahlbau Ing. Friedrich Preinl GmbH. & Co. KG., 1140 Wien, Märzstr. 172. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud, geb. Kastenhofer. Kinder: Markus (1967) und Nadja-Romana (1971).

● Karriere

Was war für Ihre Karriere ausschlaggebend? Wirtschaftliches Wachstum in Österreich und auch in Europa ist und war mir in den vielen Jahren meiner beruflichen und unternehmerischen Tätigkeit stets ein ganz besonderes Anliegen. Meine berufliche Karriere begann Mitte der 60er Jahre, als technischer Angestellter bei der Firma Sowitsch. Sie setzte sich mit der Tätigkeit als Betriebsleiter bei der Firma Obernberger und später als technischer Direktor des Volksthealers fort. Während dieser beinahe zwanzig Jahre andauernden Tätigkeit als Angestellter, wurde es immer mehr ein Ziel für mich, mich selbständig zu machen. Diese berufliche Zäsur setzte ich Mitte der 80er Jahre und ich übernahm über die Nachfolgerbörse einen Schlossereibetrieb mit vier Arbeitern und Angestellten im 14. Bezirk. Um diesen Schritt zu ermöglichen, mußte ich nicht nur die Meisterprüfung nachholen, sondern auch für einen nicht unbeträchtlichen Betrag einen Startkredit aufnehmen. Meine Risikofreudigkeit und mein hoher Einsatz als Unternehmer haben sich jedoch über die Jahre bezahlt gemacht und aus dem ehemaligen Kleinbetrieb ist ein angesehenes Unternehmen mit 40 Arbeitern und Angestellten geworden. Das Unternehmen zeichnet sich heute durch die Anwendung modernster Techniken und den konsequenten Einsatz innovativer, effizienter und umweltschonender Produktionsmethoden in der Fertigung und Montage aus. Ein weiteres Hauptaugenmerk der Unternehmenspolitik habe ich auf die Entwicklung der Human Ressources und der Entwicklung von fundiertem Fachwissen und Kompetenz gesetzt. Nicht nur, daß es mir immer ein Anliegen ist den Produktionsstandort, sowie lokale Arbeitsplätze von hohem Niveau zu sichern, ist es für mich auch entscheidend die größtmögliche Kontinuität und Unterstützung für meine Arbeiter und Angestellte zu bieten. Darüber hinaus liegt mir auch die zukunftsfähige Entwicklung meines Unternehmens und der Branche am Herzen. Als ganz besonderen Erfolg in diesem Bereich möchte ich die äußerst effektive Ausbildung von mittlerweile über 30 Lehrlingen hervorheben, welche teilweise auch unseren wachsenden Grundstock an intern ausgebildeten Facharbeitern ausmachen. Einige unserer Lehrlinge wurden dabei mit besonderen Auszeichnungen bedacht, zum Beispiel als Jugend - Schweiß - Master und für besondere Schulerfolge. Auch wurde unser Unternehmen von der Wirtschaftskammer und durch den Bundeskanzler ausgezeichnet. Mir war es ebensfalls immer wich-

tig, bei der Lehrlingsprüfung als Prüfer zur Verfügung zu stehen. Dies alles erlaubt mir unsere Unternehmenspolitik, kundenorientierte, flexible und termingerechte Lösungen anzubieten, weiterhin zu verfolgen und durch den Erfolg meines Unternehmens dazu beizutragen, die Wirtschaft in unserem Land zu fördern.

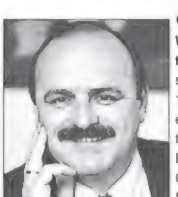
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn das Geschäft gut läuft und dabei auch noch „Geld rausschaut". Wenn unsere Produkte so schön sind, daß sie auch den Kunden gefallen. Das ist für mich Erfolg.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da ich erst mit 43 Jahren die Meisterprüfung ablegte, danach eine Firma aufbaute und dann noch so weit kam. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Immer wieder. **Wie gehen Sie damit um?** Man muß versuchen sie zu bereinigen, oder schnell zu vergessen. Nicht jedem kann man es recht machen. Man darf nicht in Depressionen verfallen, sondern positiv denken.
Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Know-How und die Bekanntschaft der richtigen Leute ist ausschlaggebend. Mein Gehirn funktioniert unter Streß dreimal so gut. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr wichtige Rolle. Die Familie ist das Wichtigste im Leben. Auch im Betrieb hilft sie mit. **Haben Sie Vorbilder?** Bill Gates, daß man in seinem Alter so vermögend sein kann, bewundere ich. Wenn wir Unternehmer die Freiheit hätten, die sich Künstler herausnehmen, würde es uns Unternehmer besser gehen. Der Vorteil von Bill Gates ist seine Umgebung, damit meine ich das Land in dem er lebt. In Österreich wäre so etwas nicht möglich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, aber ich habe auch Neider. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Manchmal erhöht Anerkennung die Motivation. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch persönliche Gespräche und persönlichen Einsatz für jeden Einzelnen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus 14 Tagen Urlaub im Jahr und aus einem positiven Familienleben.
Was sind Ihre persönlichen Ziele? Ich möchte einen Nachfolger finden, der die Firma weiterführt.
Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben? Erfolg muß man sich hart erarbeiten. Man kann schneller zum Erfolg kommen, wenn man etwas gelernt hat und Geld hat, aber trotzdem muß man arbeiten. Auch Ehrlichkeit ist sehr wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Optimistisch sein, immer versuchen nach vorne zu schauen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Hart aber gerecht. Jeder kann zu mir kommen, wenn er etwas braucht. Ich möchte daß die Mitarbeiter den gleichen Einsatz für die Firma bringen, wie die Firma für sie. Aber das ist nicht möglich, das weiß ich.

✱ Pridt Günter

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor Tätig bei: IBM Österreich., 1020 Wien, Obere Donaustr. 95. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1951, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Hobbies: Tanzen.



● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Handelsakademie trat ich 1973 als Anwendungsprogrammierer in die IBM Österreich ein und betreute in 1982-87 als Systems Engineer erfolgreich verschiedenste Großprojekte für den öffentlichen Sektor. 1988 erfolgte meine Ernennung zum Systems Engineering Manager für diesen Bereich. Ab dem Jahre 1992 übernahm ich führende Managementpositionen im Dienstleistungsbereich der IBM Österreich, war ab 1996 für Managed Operations in Österreich und Central Europe & Russia verantwortlich und wurde 1997 Manager of Professional Services von IBM Österreich, Central Europe & Russia. Vor meiner Berufung zum Generaldirektor der IBM Österreich im November 1997 war ich in der Geschäftsführung von IBM Österreich, Central Europe & Russia für den gesamten Dienstleistungsbereich zuständig. **Sonstige Tätigkeiten?** Vorstandsmitglied der Amerikanischen Handelskammer in Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg einerseits Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit und andererseits drückt sich der Erfolg in Kennziffern aus. Erfolg ist auch, wenn sich in den obengenannten Bereichen Verbesserungen einstellen. **Gab es Rückschläge?** Niemand ist vor Rückschlägen gefeit. Wichtig ist, daß man das negative Feedback akzeptiert und an der Verbesserung arbeitet. Denn jeder Rückschlag ist eine Chance für Verbesserungen.
Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Um Kraft zu schöpfen, halte ich es für essentiell, jedem Erfolgserlebnis den ihm zustehenden Stellenwert einzuräumen. Andererseits erreichen Menschen selten den gewünschten Erfolg, indem sie negative Situationen beklagen. Jeder kann zu seinen Fehlern stehen und dabei immer noch nach vorn blicken. Ich denke, die Quelle der Kraft liegt in innerer Zufriedenheit. Zu dieser Ruhe gehört in erster Linie die Familie. Einen Gleichklang zwischen Beruf und Privatleben zu finden, ist jedoch sehr schwierig. Trotz allem Streben im Beruf sollte man keinesfalls das Privatleben außer Acht lassen. Zeit für meine Familie zu haben, ist für mich daher von eminenter Wichtigkeit. Meine zweite Kraftquelle ist die Kommunikation mit Mitarbeitern. Daher habe ich einen Lernzirkel eingeführt, bei dem wir uns einmal wöchentlich treffen und über alles Mögliche diskutieren. Hier ist mir das kreative Feedback meiner Mitarbeiter wichtig.
Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Von großer Bedeutung ist das Verhalten meines Managements gegenüber den Mitarbeitern. Hier ist es wichtig, daß eine positive Einstellung verbreitet wird, daß dem einzelnen Mitarbeiter positiv begegnet wird. Ich selbst habe ein „Frühstücksmeeting" eingeführt, um mit meinen Mitarbeitern einen engeren Kontakt zu pflegen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Aber zum Er-

folg gehört neben eigener Leistung auch Glück. In meinem Fall sind viele Projekte einfach gut gelaufen. Mein Einsatz war Flexibilität, Risikobereitschaft und Interesse gemischt mit der Bereitschaft, an mir selbst zu arbeiten. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Die Voraussetzungen für die Karriere kommen nicht nur aus dem Unternehmen, sondern es gilt, auch die Vorstellungen in der Familie und mit Freunden zu diskutieren. Besonders mit der Familie sollte man alle „Wenn und Aber" durchsprechen, um Prioritäten zu setzen, um gemeinsam den Weg zu gehen. Die Familie bei der Karriereplanung nicht zu berücksichtigen, ist einer der größten Fehler, den man machen kann.
Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position? Als ich vor vielen Jahren bei IBM Österreich begann, hat mich der technische Bereich interessiert. Ende der 80er Jahre bin ich in Managerpositionen gekommen, wobei mich die Tätigkeit immer interessiert hat, die Position kam von selbst. **Ihr Tip für Führungskräfte?** Ich bin ein Fan unbürokratischen Denkens. Strategien lange zu diskutieren, halte ich für einen Fehler, sie gehören umgesetzt. Diskussionen haben ihren Platz im Vorfeld. Was ich hingegen jederzeit akzeptiere, ist konstruktive Kritik.
Ihre Empfehlung für die Karriere? Bereit sein, an neuen Ideen zu arbeiten, einzelne Punkte schriftlich festzuhalten und nach einiger Zeit zu prüfen, was tatsächlich realisiert wurde. Heute ist es besonders wichtig, teamfähig zu sein. Unabhängig von der Organisation des Unternehmens sollte sich jeder Mitarbeiter bestmöglich integrieren und das Team mit seiner Leistung unterstützten. Mit Teamfähigkeit, einer positiven Einstellung zum Unternehmen und natürlich etwas Glück wird man seinen Weg erfolgreich gehen.

✱ Prinz Karl

Die Kochkunst ist mein Stammkapital - gepaart mit permanenter Präsenz und persönlichem Kontakt zu den Gästen.

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus Zur Schiefen Schank., 1020 Wien, Nordwestbahnstr. 17. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1960, Wien. Kinder: Katharina (1984). Eltern: Hilde. Besondere Vorfahren: Großvater Ludwig Salomon - er zeichnete einen historischen Stadtplan der Wiener und Salzburger Innenstadt. Schöpferische Akte: 1992 Naturkost - Vollwertküche. Hobbies: Malen (phantastischer Realismus), Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon als Jugendlicher schenkte ich dem Kochen meine Aufmerksamkeit und schlug somit den Karriereweg in eben diese Richtung ein, absolvierte die Lehre zum Koch und wurde im Hotel Imperial tätig. Im Laufe der Jahre arbeitete ich sowohl in einfachen Beisln als auch in Luxushotels und durchlief alle Stationen der Gastronomie und Hotellerie, im Küchen- und auch im Servicebereich. Mein Augenmerk galt auch dem Ausland - in Sri Lanka schulte ich eine komplette Hotelmannschaft auf europäische Verhältnisse ein. Schön langsam gelang es mir, mir branchenintern einen sehr guten Namen zu schaffen. Als Küchenchef im Hotel Regina avancierte ich nach sechs Monaten zum Hoteldirektor. 1992 wurde ich Hoteldirektor der „Goldenen Krone" in Mariazell. Aus familiären Gründen kehrte ich nach Wien zurück und wurde Geschäftsführer bei den „Spitzbuben" in Wien-Nußdorf. Mir kam mit der Zeit der Gedanke, all das Wissen, das ich mir sukzessive angeeignet hatte, für mich persönlich zu nutzen, legte die Konzessionsprüfung ab und wagte 1995 in Form eines Kantinenbetriebes den Schritt in die Selbständigkeit. Nach sechs Monaten wollte ich jedoch von Pachtverträgen Abstand nehmen und mein eigenes Lokal besitzen. Dies verwirklichte ich im August 1997 - ein altes Wiener Wirtshaus mit dazugehörigem Charakter - somit bin ich heute nicht nur Chef und Eigentümer, sondern eher das „Mädchen für alles".

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Diesen erwirtschaftete ich mir aufgrund des Könnens in der Küche, dies ist mein Stammkapital - gepaart mit permanenter Präsenz und gutem, persönlichem Kontakt zu den Gästen. Ebenso versuche ich junge Künstler zu fördern, indem ich diverse Liveprogramme wie Blues-, Jazz- und Schlagerabende veranstalte. Mein Erfolg zeichnet sich außerdem durch die Zubereitung der Speisen aus Frischprodukten, das Achten auf den ernährungswissenschaftlichen Faktor, das bewußte Pflegen der einfachen traditionellen Wiener Gastronomie, das Übereinstimmen des Preis-Leistungsverhältnisses, meine überaus große Freude am Beruf und ein hohes Maß an Flexibilität aus. **Ihre Ziele?** Ein florierendes Gasthaus zu führen, die Grundsubstanz zu erhalten, jedoch auch mäßige Renovierungsarbeiten durchzuführen und irgendwann mit dem Geschaffenen zufrieden zu sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Kontakt mit meinen Gästen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit der Zufriedenheit meiner Gäste und wenn sich dieser im Umsatz niederschlägt. **Ihr Erfolgsrezept?** Für erfolgreiches Handeln sind die bestmögliche Ausbildung in Theorie und Praxis, Risikobereitschaft, das Sammeln verschiedenster Erfahrungen, um sich einen weiten Horizont anzueignen, das Offenhalten von Augen und Ohren und aufgeschlossen durch das Leben zu gehen, Grundvoraussetzungen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese analysieren, Fehler auch bei sich suchen und Kritik wahrnehmen. **Ihr Motto?** Aufgeschlossen allen Menschen entgegentreten.

✱ Prochazka Erich Mag.

● Steckbrief

Funktion: Prokurist, Leiter Rechnungsw. Tätig bei: Datakom Austria GmbH., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 73. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Anita. Kin-

Copyrighted material

der: Stephanie (1984) und Thomas (1990). Eltern: Elfriede und Adolf. Hobbies: CD´s sammeln, Lesen, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1972 maturierte ich, im Anschluß daran absolvierte ich ein betriebswirtschaftliches Studium. Schon im letzten Studienjahr war ich in der damaligen Radio- Austria AG als Finanzdirektionsassistent tätig. 1978 beendete ich mein Studium und verblieb weiterhin in diesem Unternehmen. Sukzessive wuchsen die Aufgaben - vor acht Jahren bekam ich eine verantwortungsvolle Abteilung - das Rechnungswesen - zugeteilt. In späterer Folge bekam ich auch die Prokura verliehen und habe heute einen Verantwortungsbereich über 22 MitarbeiterInnen.

Durch ausgleichende, verständnisvolle Gefühle die Mitarbeiter zu verantwortungsvollem Agieren motivieren.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist das vielfältige Sammeln von Erfahrungen. Bewußtes Lernen, mit hohen An- und Herausforderungen umzugehen, ausgleichende und verständnisvolle Gefühle für die Mitarbeiter, um diese zu einem verantwortungsvollen Agieren zu motivieren. **Ihre Ziele?** Weiterhin den Bereich, für den ich Verantwortung trage, professionell zu gestalten; die Anforderungen die an mich gestellt werden, bestmöglichst zu erfüllen; die Mitarbeiter weiterentwickeln zu lassen, um selbstverantwortlich zu handeln und weniger Führung zu benötigen; mich permanent weiterbilden. Ich möchte gemeinsam mit dem Unternehmen weiterhin erfolgreich sein. Als persönliches Ziel erachte ich es als äußerst wichtig, meinen Kindern Halt und Orientierung in ihrem Leben zu geben.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Meine harmonische Familie bietet die ausschlaggebende Basis für die nötige Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Die nötigen Fakten sind: Mut, Herausforderungen suchen, Kommunikation, ausreichend Auslandserfahrungen sammeln. Keine Konflikte scheuen und zielbewußt lernen.

Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um? Ein Mißerfolg ist nur dann als solcher zu sehen, wenn man für die Zukunft daraus nichts lernt. **Ihr Motto?** Nimm deine Verunsicherung als Geschenk!

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Prochazka Eva Maria

International Doll Guild * Member *
Kunsthandwerk
Puppen- und
Teddy-Bastelstube
Kurse, Reparaturen, Materialversand
Eva Maria Prochazka
A-1050 Wien, Margaretenstraße 76, Telefon: 01/586 96 94

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin Tätig bei: Kunsthandwerk Puppen- und Bastelstüberl., 1050 Wien, Margaretenstr. 76. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1949, Wien. Kinder: Erik. Eltern: Anna und Anton. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Lesen, Nähen.

● Karriere

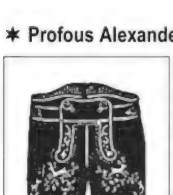
Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Fachausbildung trat ich bei der Firma Schuh Ski ein, wo ich im Büro und im Verkauf tätig war, wobei mich der Verkauf immer mehr interessierte. Nach der Geburt meines Sohnes blieb ich zu Hause und fing nach einiger Zeit mit diversen Büroarbeiten an. Mein zweiter Mann wollte sich selbständig machen, und wir wählten Zelte als unseren Schwerpunkt. Als die Ehe scheiterte, übernahm ich die Reparatur von Zelten. Kunsthandwerk war immer meine Leidenschaft. Ich beschäftige mich mit der Seidenmalerei, Porzellanbemalung und begann, meine Sachen zu verkaufen. Daraus entstand mit der Zeit ein Bastlergeschäft, in dem ich fertige Sachen verkaufe und Seminare halte. Alles, was ich selbst kann, versuche ich weiter zu vermitteln. Meine erste Linie waren Puppen, die ich nach den vorhandenen, unter anderem ganz alten Formen anfertige. Seit etwa drei Jahren beschäftige ich mich verstärkt mit Teddybären. Ich beteilige mich an diversen Ausstellungen, bin bei internationalen Puppen- und Bärenbörsen und bin zu Ostern und zu Weihnachten mit einem Stand auf der Freyung präsent. Zusätzlich verkaufe ich Hummel-Artikel und „The Cherished Teddys", die immer mehr bei Sammlern an Popularität gewinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das zu machen, was mir Freude bereitet. Ich empfinde ein Glücksgefühl, wenn meine Bären Menschen gefallen. Erfolg bedeutet für mich Anerkennung bei den Menschen, die meine Handarbeit, die mit Liebe gemacht wird, zu schätzen wissen. **Was sind die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Mehr als 100-prozentiger Einsatz, weil einem nichts in den Schoß fällt und die Überzeugung von dem, was man macht. Ich kann nur dann meine Produkte vermitteln, wenn ich selbst von ihnen überzeugt bin. Wichtig ist, flexibel zu sein und mehrere Standbeine zu haben. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst bespreche ich sie mit Freunden oder, wenn es ein

fachliches Problem ist, mit kompetenten Menschen, und erst dann treffe ich meistens allein die Entscheidung. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Tätigkeit. Wenn es mir schlecht geht, setze ich mich hin und nähe einen Bären. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern, vor allem meine Mutter, die mir bis heute im Geschäft hilft. Sie strahlt Spaß an der Arbeit aus. Genauso ist mein Bruder, der ständig eine nützliche Betätigung findet. **Ihr Leitspruch?** Den hat mir seinerzeit eine Lehrerin in der Volksschule in mein Stammbuch geschrieben, und diesen verwende ich sehr oft: „Sage nie, das kannst du nicht, wenn es die anderen vor dir konnten, dann kannst du es auch".

✱ Profous Alexander



● Steckbrief

Beruf: Säckler. Funktion: Inhaber Tätig bei: Lederbekleidung nach Maß., 1010 Wien, Grünangerg. 12; 1180 Wien, Währinger Gürtel 77. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Anna (1994) und Paul (1997). Eltern: Hubert und Christine. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Sohn eines nicht unbetuchten Wiener Lederbekleidungsmachers, trat ich in die Fußstapfen meines Vaters, aber so ganz behagte mir das trendige Geschäft nicht. Ich übersiedelte in die Steiermark, um in der dortigen Berufsschule ein Gewerbe zu erlernen, das keine Konkurrenz kennt - dafür aber, jedenfalls in Wien, längst ausgestorben ist. Ich wurde Säckler und habe mich damit „zurückspezialisiert" - ich nähe Wildleder. Am Wiener Gürtel fand ich zuerst ein Geschäft, indem ein Herr schon seit Jahrzehnten eine Spezialwerkstatt für Hirschlederbekleidung unterhielt. Ich kam und übernahm das Geschäft, war aber immer auf der Suche nach einem Standort in der Innenstadt - fand dieses 1996 und übersiedelte. Meine Meisterstücke sind nicht nur Lederhosen für „Freizeittrachtler" sondern die Beinkleider für die Herren der Lipizzaner. Ich genieße das Privileg, die Bereiter der Spanischen Reitschule mit sonnengebleichtem, weißen Hirschlederreithosen auszustatten. An die 16 weiße Hirschlederhosen liefer ich pro Jahr bei den Chefs von Maestos und Co ab.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Dieses Gewerbe hat mich von Anfang an, sehr angezogen, den es ist ein kreatives Handwerk und ich arbeite mit edlen, hochwertigen Materialien. Ich bin nicht nur auf Trachtenmode spezialisiert, sondern nähe auch Motorradbekleidung und mache Reparaturen und Änderungen. Meine Stammkunden schätzen die Qualität der Ware und der Handarbeit. **Ihre Ziele?** Ich möchte mich noch viele Jahre der Fertigung von exklusiver, hochwertiger Trachtenbekleidung widmen können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese nehme ich ausschließlich aus meiner harmonischen Ehe. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Das Allerwichtigste ist eine gute, weitläufige Ausbildung mit dem anschließenden nötigen Engagement.

✱ Prohaska Herbert

● Steckbrief

Beruf: Trainer. Funktion: Trainer. Tätig bei: Fußball-Klub Austria Memphis, 1100 Wien, Fischhofgasse/ Horrstadion. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Barbara und Birgit. Eltern: Alfred und Leopoldine. Hobbies: Tennis und Trabrennsport.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe mit neun Jahren aus Spaß mit dem Fußballspielen begonnen. Für mich ist und bleibt es die schönste Nebensache der Welt. Als ich 16 Jahre alt (Automechanikerlehrling) war, ist man erstmals auf mein Talent aufmerksam geworden. Bei drei bis vier Spielen verdiente ich damals mehr als ein Monatsgehalt in meinem handwerklichen Beruf. Obwohl sich vier Clubs gleichzeitig um mich bemühten, war meine erste große Mannschaft von 1972 bis 1980 Austria Memphis. Ich war einer der wenigen, die mit 19 Jahren bereits im Nationalteam spielten. Von 1980 bis 1982 war ich bei Inter Mailand und bis 1983 bei AS Roma. Diese drei Jahre in Italien waren aus wirtschaftlicher Sicht die wichtigsten für mich. Ich bin in Italien auch menschlich reifer geworden und habe schnell die Sprache erlernt, da ich ein eher kommunikativer Mensch bin. Von 1983 bis 1989 war ich wieder als Spieler und von 1989 bis 1992 als Trainer bei Austria Memphis. Ab Sommer 1992 trainierte ich das U21-Nationalteam. Ab 1. Jänner 1993 - nach dem Tod von Ernst Happel - war ich Nationaltrainer, und heute wieder Trainer der Austria Memphis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolgreich etwas machen ist mit viel Liebe verbunden. Geld hat nie eine große Rolle gespielt, ist eher eine nette Begleiterscheinung. Mein Vater nahm mich schon als Kind mit auf den Fußballplatz. Da Fußballspieler laut meinen Eltern kein „anständiger" Beruf war, machte ich die Lehre zum Automechaniker. Daß man mit Fußball viel Geld verdienen konnte, kam ihnen nicht in den Sinn. An meine erfolgreiche Spielerkarriere schloß sich nahtlos eine Trainerkarriere an. Ich war schon davor als Spieler am Feld der verlängerte Arm des Trainers und hatte daher auch keine Angst, in eher jungen Jahren selbst als Trainer tätig zu sein. Maßgeblich für meinen Erfolg

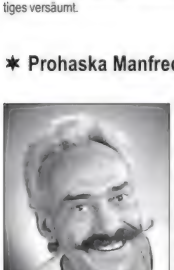
war sicherlich, daß ich einerseits zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort war und andererseits - als Trainer von Austria - gute Spieler hatte. Ich selbst war immer in hervorragenden Mannschaften und hatte auch als Trainer mit den Spielern Glück und Erfolg. Teamwork wird bei mir sehr groß geschrieben. Mein Weg war immer der menschliche. Ich behandle als Trainer die Spieler wie erwachsene Menschen und erwarte mir auch, daß sie so agieren. Ein gewisses Talent zur Menschenführung gehört zu den mitzubringenden Trainereigenschaften.

Was bedeutet für Sie die Familie? Meine Familie bedeutet mir sehr viel. Ich habe bereits mit 19 Jahren geheiratet und es wäre unvorstellbar gewesen, ohne meine Familie nach Italien zu gehen. Meine Frau hat sicher größere Opfer vollbringen müssen als ich, da sie mit dem Kind allein in einem fremden Land war, während ich täglich zum Club ging.

Welche persönlichen Ziele verfolgen Sie noch? Ich möchte den erreichten Lebensstandard behalten und noch lange Jahre für den Sport tätig sein können. **Was ist Ihr Lebensmotto?** Man darf sich nie mit etwas zufrieden geben und muß von den eigenen Schwächen lernen.

Welchen Ratschlag bezüglich Erfolg möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Je größer die Bereitschaft ist, Opfer zu bringen, desto höher ist die Chance, erfolgreich zu sein. Obwohl es mir zwischen dem 16. und 20. Lebensjahren schwer gefallen ist, habe ich auf einiges verzichtet, doch realistisch gesehen habe ich nichts Großartiges versäumt.

✱ Prohaska Manfred



● Steckbrief

Beruf: Glasinstrumentenerzeuger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Manfred Prohaska - Glastechnische Werkstätte., 1180 Wien, Währinger Gürtel 11. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1957, Wien. Kinder: Harald und Gerald. Eltern: Josef und Maria. Hobbies: Go-Cart, Inlineskaten, Eishockey, Literatur von Kummer, Enkelmann und J. Kirschner.

● Karriere

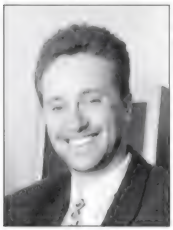
Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Lehre als Glasbläser bei der Firma Stölzle, brach jedoch die Lehre ab, um sie bei einer gewerblichen Firma, deren Tätigkeitsbereich breiter gefächert war, fortzusetzen.1988 erweiterte die Firma J. Aigner, Großhandel für Laborbedarf, ihr Unternehmen um eine glastechnische Werkstatt. Ich übernahm, nachdem ich die Meisterprüfung bestanden hatte, die Leitung und Führung der Glasbläserei. Die Firma wurde, trotz überaus erfolgreichen Wachstums, 1995 vom deutschen Konzern Merck übernommen. Da an der glastechnischen Werkstätte jedoch kaum Interesse gezeigt wurde, entstand der erste Gedanke an Selbständigkeit . Ich erwarb sie nach fairen Verhandlungen . Ab diesem Zeitpunkt besuchte ich Weiterbildungskurse, die mir die Führung des Unternehmens ermöglichten. Da ich nicht wußte, ob die Kunden mir Vertrauen schenken würden, führte ich die Firma bis Ende des Jahres allein. Durch unermeßlichen Zeiteinsatz während dieser Monate, konnte ich die Budgeterwartung übertreffen. Ich begann mit 30 Kunden, heute sind es weit über 500. Mit massiver Unterstützung des AMS, konnte ich bald Mitarbeiter einstellen. Heute sind wir der einzige Betrieb in Österreich, der in diesem Bereich einen Lehrling angestellt hat. Jetzt sind wir ein Unternehmen, dessen Tätigkeitsfeld überaus interessant und breitgefächert ist. So waren wir zum Beispiel maßgeblich an der Forschung und Entwicklung des FSME - Zeckenimpfstoffs von Baxter - Immuno, deren Serenreinheit in der ganzen Welt unübertroffen ist, beteiligt, weil wir die Prototypen der Laborutensilien aus Glas lieferten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Man kann den Begriff Erfolg natürlich differenzieren. Es gibt außer dem wirtschaftlichen auch den privaten und zu guter letzt den sportlichen Erfolg für mich. Jeder ist für sich genommen wichtig. Wenn es in einem Bereich klappt, dann meistens auch in den anderen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man kann nicht sagen, ob dieser von allein kommt oder nicht. Grundvoraussetzung für den Erfolg ist vor allem Zuverlässigkeit, aber auch die Fähigkeit zur Kundenbedarfsergründung. Mit unserer Glastechnischen Werkstätte haben wir eine Marktnische gefunden. Wir produzieren Sonderanfertigungen für den Laborbedarf, haben aber auch noch ein zweites Standbein, nämlich das Kreativglasblasen. Einmal in der Woche halten wir in unserem Betrieb Führungen für die interessierte Öffentlichkeit ab. Man muß also facettenreich sein, offen für Neues, muß vor allem Freude an der Arbeit haben, weil diese immer wieder zu noch besseren Ergebnissen und Resultaten beflügelt. Motivation ist in diesem Zusammenhang auch ein wichtiges Schlagwort. Mein Hobby ist mein Beruf. Durch diese wichtigen Sonderanfertigungen bin ich täglich herausgefordert, mein Bestes zu geben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Niederlage ist jener Moment, in dem man sieht, daß man das, was man sich vorgenommen hat, nicht erreichen konnte. In diesem Fall ist Niederlage Motivation für mich. Es kommt auch auf die Zielsetzung an. Man unterscheidet unter Tageszielen und langfristigen Zielen. Auf jeden Fall versuche ich, Niederlagen schnell zu verarbeiten. Meine Kraft dazu schöpfe ich aus dem guten Verhältnis zu meinen zwei Söhnen, denen ich ein Vorbild sein möchte, indem ich sie mit entsprechendem Feedback, in allem was sie tun,positiv motiviere. So halte ich es auch bei meinen Mitarbeitern. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine sehr wesentliche. Anerkennung ist ein Barometer für das, was man macht, ob es sinnvoll und von Nutzen ist oder nicht. Demzufolge ist Anerkennung auch Motivation. Eine sehr wesentliche Anerkennung für mich war, als mich 1997 die Zeitschrift „GEWINN" unter 2.000 Teilnehmern als besten Jungunternehmer Österreichs wählte. Auch werden manchmal kurze Berichte über unser Unternehmen im Fernsehen oder in der Presse

gebracht. **Ihr Lebensmotto?** Habe ich kein besonderes. Man soll lediglich Spaß am Leben und an allem, was man tut, haben - besonders im Beruf.

✱ Prokop Klaus



● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer Tätig bei: Creative Media - Multimedia- und Informationssysteme Ges.m.b.H., 1030 Wien, Ditscheinerg. 4/3. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1964. Hobbies: Meine Partnerin und ich sehen uns als Cineasten.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1982 maturierte ich am Technischen Gymnasium in Wien und anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst. Bereits während meiner Schulzeit hatte ich Kontakt mit „Video", das heißt, ich habe ein Video zum Thema Staatsvertrag produziert. Somit habe ich sowohl als Kameramann als auch als Cutter gearbeitet. Dann begann ich an der Technischen Universität in Wien Nachrichtentechnik zu studieren. Während der Studienzeit (1986) war ich für IBM tätig und auch als Trainer im Bereich Grafik. Ab 1990 habe ich mich bei IBM mit „Neue Medien" beschäftigt und 1992 erfolgte die Firmengründung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Den finanziellen Ertrag für das Unternehmen sowie durch Mundpropaganda zu neuen Klienten zu kommen. Erfolg ist aber auch Anerkennung. Als wichtig erachte ich ein ausgeglichenes soziales Umfeld und die tägliche Arbeit zu leisten, welche schließlich auch einen gewissen Reiz bietet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin rundum zufrieden. Erfolg heißt für mich nicht viel Geld zu verdienen, sondern Zufriedenheit und die Entwicklung des Unternehmens. Ein Freund sagte einmal zu mir, ich sei kein Unternehmer, sondern ein Selbständiger, und so sehe ich mich auch. Damit ist die Größenordnung gemeint. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem privaten Umfeld - private Stabilität ist ebenfalls eine Kraftquelle.

Wie motivieren Sie Mitarbeiter? Wir haben ein ausgezeichnetes Betriebsklima und ein gutes Team. Das Team und das Produkt stehen im Vordergrund. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich verbringe die meiste Zeit am Arbeitsplatz und somit steht der Beruf eindeutig im Vordergrund, was auch bedeutet, daß ich eine Partnerin habe, die dies akzeptiert. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Beruf vorteilhaft?** Priorität hat Einfühlungsvermögen, aber ebenso gehört Flexibilität dazu. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichtiger?** Die Tätigkeit ist für mich ungemein wichtig. Für mich zählen Leistung und die persönliche Chemie. Die Position sagt eher weniger aus.

Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern? 1989 begann ich mich mit dieser Materie auseinanderzusetzen, ohne zu wissen, wie sich die Sache entwickeln würde. Es gibt einen alten Kern von Mitbewerbern in dieser Branche, zu denen ich ein sehr gutes Verhältnis habe. Im „professionellen Bereich" lebt man mit der Konkurrenz. Diese Branche ist allerdings eine sehr schnell wachsende, wobei sicherlich in nächster Zeit die Spreu vom Weizen zu trennen ist. Wir konzentrieren uns auf Nischen in technischer und konzeptioneller Hinsicht und arbeiten aufgrund unserer Spezialisierung auch für Mitbewerber.

✱ Pröll Erwin Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Niederösterreichische Landesregierung., 3100 St. Pölten, Landhausplatz 1a. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1946, Radlbrunn. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Bernhard (1971), Astrid (1972), Stefan (1979) und Andreas (1981). Hobbies: Tennis, Radfahren, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich hatte schon immer eine große Affinität zur Natur und Landwirtschaft, so war mir bald klar, daß ich ein einschlägiges Studium absolvieren möchte. In die Politik kam ich eher zufällig, nach einem Treffen mit dem seinerzeitigen Bauernbunddirektor Sixtus Lanner im Rahmen einer Diskussion zum Thema Österreich und der EWG. Im Zuge dieses Gespräches forderte er mich auf, mich nach meinem Studienabschluß bei ihm zu melden. So führte dieses Treffen letztlich dazu, daß ich 1972 zunächst für zwei Jahre als wirtschafts- und agrarpolitischer Referent für den österreichischen Bauernbund engagiert wurde. Aus den geplanten zwei wurden schließlich acht Jahre, nachdem Sixtus Lanner, Roland Minkowitsch und Landeshauptmann Andreas Maurer offensichtlich mein politisches Talent erkannt hatten. Neben meiner Arbeit begann ich auf Anraten von Sixtus Lanner meine Dissertation zum Thema Grenzlandschaft an der Ostgrenze (Entwicklungschancen der Landwirtschaft im Bezirk Hollabrunn unter sozioökonomischen Aspekten), die ich 1976 abschloß. 1979 wurde ich zu Andreas Maurer gerufen, der mir eröffnete, daß ich Mitglied der Niederösterreichischen Landesregierung werden sollte. Damals war ich gerade 33 Jahre, das war ebenso sensationell, wie die Tatsache, daß ein nicht praktizierender Bauer als Landwirtschafts-Landesrat in die Regierung geholt wurde (1980). Kurz darauf gab Landeshauptmann Maurer seinen Rücktritt bekannt, Siegfried Ludwig wurde Anfang 1981 neuer Landeshauptmann und ich - gerade 34jährig - sein Stellvertreter

(zuständig für Finanzen, Umwelt und Raumordnung). Das war die Grundlage, die meinen politischen Weg vorzeichnete, obwohl ich mich nie mit dem Gedanken getragen habe, in die Politik zu gehen. Zu dieser Zeit beschäftigte ich mich besonders mit Umweltthemen, da die Bevölkerung damals besonders für Umweltprobleme sensibilisiert und es für mich eine große Herausforderung war, Umweltanliegen mit äußerst konfliktträchtigen Themen einen entsprechenden Stellenwert im Land zu verschaffen. Als Ludwig 1992 nicht mehr kandidierte, wurde ich Landeshauptmann von Niederösterreich. 1993 und 1998 wurde ich neuerlich zum Landeshauptmann gewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg kann man nicht qualifizieren, er ist eine emotionelle Komponente, wenn man möglichst viel Zustimmung und Vertrauen erhält und auch persönlich zufrieden ist. Wenn ich Erfolg auf einen Tag fokussiere, dann auf den Tag der letzten Landtagswahl am 22. März 1998. Damals erfuhr ich viel Zustimmung und Vertrauen - das inkludierte Zufriedenheit von vielen Menschen und damit mit mir selbst. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durchschnittlich, in Einzelbereichen bestätigt durch Signale von außen. Manchmal - wenn ich ein mir selbst gesetztes Ziel nicht erreiche - sehe ich mich als nicht oder weniger erfolgreich. Das ist natürlich sehr subjektiv. Derzeit sind wir auf einem erfolgreichen Weg. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der konfliktträchtigen Entscheidung des Semmeringbasistunnels kann ich noch nicht abschätzen, ob sie erfolgreich sein wird (aufgrund der rechtlichen Situation könnte sie erfolgreich zu Ende gehen). Es wird sich erst in einigen Jahren oder Jahrzehnten zeigen, wie richtig dieser Weg war. Bei finanzpolitischen Entscheidungen des Landes ist Erfolg und Mißerfolg rascher abschätzbar. Bei der Budgetpolitik des Landes, die ich zwölf Jahre verantwortet habe, habe ich - rückblickend - ins Schwarze getroffen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Meine Familie sieht mich sehr locker, weder in der Familie noch in meiner kleinen Gemeinde Radlbrunn bin ich der Landeshauptmann, sondern der Erwin, der Ehemann und Vater. In meinem überschaubaren Umfeld wird wenig über Politik gesprochen, wir sind eine ganz normale Durchschnittsfamilie wie viele andere auch, mit all den Vor- und Nachteilen, schönen Zeiten und Leiden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Was meine Privatsphäre angeht, zweifelsohne meine Familie. Eine tolle Mitarbeiterschaft (rund 25 bis 30 Leute), die wir uns selbst zusammengestellt haben. Der Personalauswahl in der Umgebung eines Spitzenmanagers - das ist ein Landeshauptmann letztlich, der allerdings für jeden Schritt in der Öffentlichkeit beurteilt und gemessen wird - und dem sensiblen Umgang mit Medien kommt hier große Bedeutung zu. Der dritte Punkt ist, daß ich jede noch so komplizierte Materie auf einen einfachen Nenner bringen und aufgrund dessen eine konsequente klare Entscheidung treffen muß. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle, wobei ich dabei auch mein Elternhaus mit einbezogen wissen will. Ich habe immer nach den Grundsätzen meiner Eltern gehandelt. Meine Mutter gab mir auf den Weg mit „Wie man sich bettet, so liegt man" und mein Vater „Ein Lump der, der mehr gibt, als er hat". Daran habe ich mich mein Leben lang gehalten und will auch meinen Kindern diese Grundsätze mitgeben. Sobald ich nach Hause komme, ist die Last des Alltags vergessen und ich bin in der Geborgenheit der Familie. Das Eingebettetsein in diese Geborgenheit ist für mich die Kraftquelle schlechthin.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Korrektes Auftreten, auch wenn das sehr konventionell klingen mag, so bekenne ich mich zu diesem eher konservativen Kriterium, weil ich meine, jemand der korrekt, konsequent, sympathisch und kommunikativ auftritt, hat schon die halbe Welt gewonnen, Sachkompetenz und Motivationsfähigkeit. Ich muß das Gefühl haben, daß derjenige täglich mit Freude ins Büro kommen wird. Wenn ich den Eindruck habe, daß er nicht motivierbar ist oder ich ihn täglich motivieren müßte, so hat er in meinem Team nichts verloren. Letztlich auch Kameradschaft - ich arbeite mit meiner Umgebung und der Verwaltung so, daß jeder seinen Verantwortungsbereich hat und auch mein Vertrauen. Mit diesem Rezept bin ich sehr gut gefahren. Bisher hatte ich kaum das Gefühl, daß mein Vertrauen mißbraucht wurde, und je mehr Verantwortung der einzelne trägt, um so wertvoller ist er für mich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verordne nicht von oben, sondern wir leisten Teamarbeit. Für jede gute Idee, die aus meinem Team kommt, bin ich offen und dann Vollstrecker. Die Ideen, die ich für das Land nach außen trage, werden von meinem Team oder einem Teil des Teams geboren und mitkonzipiert. Meine Tür steht meinen engen Mitarbeitern immer offen, keiner muß um einen Termin ansuchen, sie wissen genau, daß sie ohne anzuklopfen hereinkommen können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Familienleben, das mir zu Hause eine Atmosphäre schafft, in die ich gern komme. Ich freue mich auch täglich auf das Zusammentreffen mit meinem Mitarbeiterstab. Zuletzt braucht man auch Selbstdisziplin, z.B. beim Essen und Trinken - oft muß man gerade dann gehen, wenn das Beisammensein am gemütlichsten wäre. Ich ringe mir wöchentlich ein bis zwei Stunden für Tennis ab. **Ihre Ziele?** Ich dachte nie daran Landeshauptmann zu werden, vielleicht bin ich es genau deshalb geworden. Mehr als diese Position will ich gar nicht erreichen. Der Herrgott hat es gut mit mir gemeint. Wenn ich an ihn einen Wunsch offen hätte, so würde dieser schlicht und einfach lauten, daß in der Familie alles intakt und wir alle gesund bleiben sollten, und daß ich nach Ende meiner Laufbahn (letztlich geht ja alles einmal zu Ende und es ist alles nur auf Zeit geborgt) noch eine schöne Zeit haben und in Zufriedenheit zurückblicken können sollte. Das wäre für mich das höchste Ziel.

Was bedeutet für Sie Anerkennung? Sie bedeutet Ermunterung, Motivation und Kraft. Deshalb will ich auch nicht in die Bundespolitik. Die Kommunikation mit der Bevölkerung würde ich vermissen. Wenn ich wochenlang von der Bevölkerung weg und an den Verhandlungstisch gefesselt bin, fehlt mir etwas; das demotiviert mich. Kontakt und Anerkennung sind wichtig für mich, damit gehe ich mit Freude um. Gerade hat mir eine 83-jährige einen Gobelin gebracht, auf den sie das neue Landhaus gestickt hat, dazu hat sie ein Gedicht gemacht. Ich habe mit ihr ein Glas Wein getrunken und mich über dieses Geschenk gefreut - das ist wahrscheinlich der schönste Dank für mich. Diese Frau sitzt da,

Copyrighted material

sieht mich mit 83-jährigen, glänzenden Augen, die das Leben widerspiegeln, an und da denke ich mir, daß sich meine Arbeit lohnt. Wenn man so etwas sieht, lohnt es sich, auch wenn man oft nahe der Resignation ist. **Ihr Lebensmotto?** Sich selbst treu zu bleiben, zu wissen, woher man kommt und wohin man geht. Alles dazwischen an Höhen und Tiefen ist vergänglich - das kommt von meinem „Stall", in den ich (am Heiligabend) hineingeboren wurde. Wir lebten nicht in Saus und Braus, mir ging aber auch nie etwas ab - ich habe die Schönheit der Bescheidenheit erfahren - von Kindheit an habe ich immer so gelebt, daß ich nie zuviel aber auch nie zuwenig hatte. Letztlich ist meine jetzige Tätigkeit auch eine dienende Funktion. **Ihr Erfolgsrezept?** Dieses Motto ist vielleicht auch mein Erfolgsrezept, ich hoffe, nie die Mitte aus dem Gefühl und den Augen zu verlieren. Ich bitte Gott darum, daß er mich ständig auf dem bodenständigen Weg der Mitte führt.

Haben Sie Vorbilder? Mehrere. Für mein generelles Leben meine Eltern, die immer bescheiden und bestimmt gearbeitet und gelebt haben - auch in der schwierigen Kriegs- und Nachkriegszeit - und sehr heimat- und bodenverbunden waren. Politisch habe ich zwei große Vorbilder: Leopold Figl und Andreas Maurer. Figl hat alles verkörpert, was einen guten Politiker ausmacht. Trotz der Brutalität der Verfolgung, im Angesicht des Todes hat er die Heimat durch unbeschreibliche Selbstaufopferung nicht aus den Augen verloren - mit Höhepunkten bis hin zu seinem größten Erfolg, dem Staatsvertrag. Dabei hatte er eine Volksverbundenheit wie keiner zuvor. Heute könnte man so ein Politikerleben wahrscheinlich nicht mehr leben, weil die Zeiten sich geändert haben. Andreas Maurer deswegen, weil er auch nie vergessen hat, woher er kommt. Als einfacher Bauer wurde er in schwieriger Zeit Landeshauptmann von Niederösterreich, der seine Herkunft nie verleugnet hat. Durch seine Ehrlichkeit wurde er zu einem politischen Vater. Wenn ich öffentlich etwas Falsches sage, läutet das Telefon am nächsten Tag und Andreas Maurer sagt mir ehrlich seine Meinung. Das ist besonders wichtig, weil man des öftern von Opportunisten umgeben ist, die kaum die Wahrheit sagen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Das Erfolgsgeheimnis für zufriedenes Privat- und erfolgreiches Berufsleben besteht darin, daß man sich stets selbst treu bleibt. Jemand der alle Weisheiten zu seinen Lebensprinzipien erhebt, diese auch verfolgt, an sich selbst glaubt und nie den Boden unter den Füßen verliert, geht immer und überall seinen Weg.

✱ Promberger Alois Reg.Rat.

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Verwaltungsdirektor Tätig bei: Landeskrankenhaus Gmundnerberg., 4813 Altmünster, Gmundnerberg 82. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1940, Ebensee. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Ingrid (1967), Regina (1980) und Peter (1982). Eltern: Alois und Antonia. Hobbies: Bergsteigen, Laufen, Landwirtschaft.

Die Kontaktaufnahme mit den Patienten fördert die Zufriedenheit und somit die Genesung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die zweijährige Handelsschule in Vöcklabruck, trat 1956 in den öffentlichen Dienst ein und war neuneinhalb Jahre bei der Bezirkshauptmannschaft Gmunden in den verschiedensten Bereichen tätig. Für mich eine sehr interessante Zeit, da ich ein hohes Maß an Erfahrungen sammeln konnte. 1064 wurde mir eine Stelle im Verwaltungsbereich des Krankenhauses Buchberg in Traunkirchen angeboten. Ich nahm diese Gelegenheit wahr und hatte damit die Voraussetzung für die Absolvierung der Beamtenaufstiegsprüfung, die ich 1969 absolvierte. 1970 legte ich die Beamtenprüfung B ab. Damit war der Grundstein für eine spätere Tätigkeit die sich glücklicherweise eröffnete, gelegt. In der Funktion des Personalvertreters trug ich auch diverse betriebliche Umstrukturierungen mit - ich nehme an, daß aufgrund meiner positiven Mitarbeit, das Augenmerk auf mich fiel. Nach nochmaliger neuneinhalbjährigen Tätigkeit bekam ich das Angebot die freiwerdende Stelle des Verwalters am Gmundnerberg anzunehmen.

Diesem Ruf folgte ich nicht spontan, sondern erst nach reichlicher Überlegung. Mit einer aristokratisch-diktatorischen Leiterin mußte ich mein Auslangen finden - innerhalb eines Jahres bewältigte ich dieses mit gewisser Distanz und bestimmten Aspekten. Von vorgesetzter Stelle wurde mir hierfür Anerkennung entgegengebracht - somit bekam ich mit 1. Jänner 1976 die Verantwortung des Verwaltungsleiters des Landeskrankenhauses Gmundnerberg übertragen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meinen Erfolg sehe ich nicht im wirtschaftlichen Bereich angesiedelt, sondern eher im Umgang mit Menschen. Einerseits mit den Mitarbeitern und andererseits mit den Patienten - beiden bringe ich persönliche Kontaktaufnahme entgegen - ich führe Kooperation und Verständnis herbei. Wunder wirkt die Kontaktaufnahme mit den Patienten, es fördert die Zufriedenheit und somit die Genesung. **Ihre Ziele?** Mein Ziel, die Position eines gehobenen Dienstpostens innezuhaben, habe ich bereits erreicht, auch erhielt ich einige Titel verliehen. Das heutige Ziel sehe ich im Wohlfühlen innerhalb der Belegschaft. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich nur dann gegeben, wenn ich diesen teilen kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Neben der fundierten Ausbildung ist der Faktor „auf sich aufmerksam machen" ein wichtiger und die Bereitschaft zur permanenten Weiterbildung.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Persönlich verarbeiten und aus jedem Mißerfolg die Lehren zu ziehen.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

Copyrighted material

✱ Pruscha Carl Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, Univ. Prof. Funktion: Rektor. Tätig bei: Akademie der bildenden Künste., 1010 Wien, Schillerpl. 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1936, Innsbruck. Schöpferische Akte: „The Physical Development Plan for the Kathmandu Valley" (Calcutta 1969), „The Protection of the Physical Environment and the Heritage in the Kathmandu Valley" (Wien 1975 in 2 Bänden), „Das Semper Depot" (Adaptierung des Semperschen Kulissendepots in Wien zum Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste), zahlreiche Veröffentlichungen in Fachmedien. Hobbies: Architektur

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1955-59 Studium an der Akademie der bildenden Künste in Wien, Abschluß mit Diplom und dem Staatspreis der Studierenden. 1962-64 Städtebaustudien an der Harvard University (Abschluß mit dem Master for Urban Design), 1964-65 praktische Tätigkeiten in New York (Stadtplanung Downtown Manhattan), 1965-66 Associate Expert für Stadtplanung der UNO nach Nepal. 1967-73 auf Berufung der Regierung von Nepal als Berater für Raumplanung nach Nepal, Gründung eines Departments for Housing, Buildings & Physical Planing. Ausarbeitung eines Raumplanungskonzeptes für die Region von Kathmandu. Entwürfe und Ausführung von Demonstrationsbauvorhaben im Kathmandu Tal, Konsulent für die Planung und Entwicklung von Lumbini (Buddhas Geburtsstätte), gemeinsam mit Kenzo Tange aus Tokyo. Erarbeitung eines Konzeptes zum Schutz der Umwelt und des Kulturgutes im Kathmandu Tal, inventarische Erfassung des gesamten Kulturgutes. 1976 nach Österreich zurück und war als staatlich befugter Ziviltechniker mit einer Kanzlei für Architektur und Raumplanung in Wien tätig. Dissertation über angewandte Raumplanung am Beispiel eines Entwicklungslandes, Promotion an der TU in Graz. 1976 Bestellung zum ordentlichen Hochschulprofessor und Vorstand des Institutes für Planungsgrundlagen an der Akademie der bildenden Künste in Wien. Lehrtätigkeit, Studienreisen, Forschungsaufgaben und Konsulententätigkeit für die UNESCO. Sanierung historischer Bauten (1976 Studie zur Revitalisierung des Renaissanbau „Neugebäude" in Wien, 1986-88 Revitalisierung des ehemaligen Piaristenkonvents zum Kunsthaus in Horn, 1990-95 Revitalisierung des ehemaligen k.&k. Kulissendepots zu einem Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste). Wohnbauten: Siedlungen in Aspern (1980-82) und Inzersdorf (1987-92), Planung von Kulturbauten, Kunstmuseen: Arkaneum Wien (1987), Trigon Graz (1988). 1988 Wahl zum Rektor der Akademie der bildenden Künste in Wien, seither in dieser Position als der längstdienende Rektor einer Akademie. **Sonstige Tätigkeiten?** Ausstellungen, Gastvorträge, Teilnahme an Wettbewerbsjurierungen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mit diesem Begriff verbindet sich für mich nichts besonderes, es hat keinerlei Stellenwert. Im Sinne der westlichen Welt heißt das, besser zu sein als ein Anderer, ihn niederzudrükken, für mich ist das absolut nicht maßgebend. Ich bin ich, der Andere ist der Andere. Einen Anderen niederzudrücken und erfolgreich sein ist mir völlig fremd. Materielle Erfolge waren mir immer unwichtig, nur meine Ideen, die sind mir aber umso wichtiger, da sie materiell nicht meßbar sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin erfolglos, weil mein Streben Architekt zu werden sich nicht erfüllt hat. Als Architekt habe ich fast nichts gemacht, aber was ich gemacht habe, hat international Anerkennung gefunden. Aber wahrscheinlich bin ich ein erfolgreicher Rektor und Berater eines Entwicklungslandes. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mir macht alles Spaß und ich will alles mit einem gewissen erotischen „Thrill" im Leben machen, ob das erfolgreich ist, ist mir egal. Ich besitze Kreativität und die Fähigkeit die Wünsche einer Epoche zu erspüren und darauf künstlerisch zu reagieren. Ich reagiere auf Tendenzen, dadurch bin ich offen und flexibel. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Schicksal hat mich in andere Bereiche als die Architektur geschickt und diese Aufgaben habe ich dann sehr einfach geschafft, vielleicht, weil es mir nicht so wichtig war und ich es mit der Leichtigkeit eines Spiels gemacht habe. **Haben Sie Vorbilder?** Keine konkreten Personen, sondern die östliche Philosophie. Ich orientiere mich an philosophischen Vorbildern. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Kaum, eher Kritik. Anerkennung müßte auch von jemanden kommen, den ich respektiere. Routineanerkennung von Politikern, oder anderen ist eher wie eine Zwangsintegration für mich. Ich will nicht angepaßt sein, mein Leben soll ein riskantes Experiment sein, auch wenn die Anerkennung fehlt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sehe in allem das Positive. Meine Wohnung ist gerade ausgebrannt, das ist einen Befreiung von Altlasten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner absoluten körperlich, physischen Gesundheit. Ich fühle mich fit und lebendig, aus der Beziehung zu Frauen, dem erotischen Thrill an dem man spürt, daß man lebt. **Ihre Ziele?** Mir selber treu zu sein, meinen Weg mit voller Konsequenz weiterzugehen, nicht zu erlahmen. Mir mein ästhetisches, ethisches Weltbild zu bewahren. Politische, philosophische Ehrlichkeit und alles ohne Erfolgszwang zu erreichen. **Ihr Erfolgsrezept?** Kreativität und Beweglichkeit, nie festgefahren zu sein. Und eine absolute Geradlinigkeit, nie jemanden hintergehen, aber auch nie vor jemanden in die Knie gehen. Ich bin immer gut für Überraschungen und bin nie langweilig.

✱ Pühringer Doris Mag.

● Steckbrief

Beruf: Erziehungswissenschafterin und Psychotherapeutin i.A.u.S. Funktion: Gschf. Tätig bei: Apedo., 1070 Wien, Kaiserstr. 14/4-5. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1964, Gallneukirchen. Eltern: Gertrud und Ludwig. Schöpferische Akte: Artikeln in Fachzeitschriften. Hobbies: Urlaub, Relaxen, Lesen, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura war ich ein Jahr in Paris als

Copyrighted material

fille au-pair und studierte dort Französisch auf der Sorbonne. In Wien begann ich zuerst ein Fremdsprachenstudium und entschloß mich dann für die Fächkombinatione Pädagogik, Medizin, Psychologie. Während meiner Studienzeit besuchte ich eine 2-jährige Abendschule für Massage und Körpertherapie, um die Theorie mit der Praxis zu verknüpfen und mir auch meine Weiterbildung mit einem „Handwerk" finanzieren zu können. Nach zeitintensiver Suche - einer psychoanalytischen Lehranalyse inkludiert - bin ich heute im Supervisionsstadium für Psychotherapie, Fachspezifikum: kognitive Verhaltenstherapie. Nach diversen Auszeichnungen für meine Tätigkeit vom Stadtschulrat für Wien, kam dann die Auflage das Lehramt nachzuholen und das war einer der Beweggründe für meinen Entschluß, mich selbständig zu machen. Durch mein Engagement für die Kinder und meiner Praxiserfahrung, wollte ich in einer optimalen Umgebung, genau jene ganzheitliche Philosophie der Heilpädagogik, für Kinder mit Schul- und Lernproblemen, in die Tat umsetzen. Wesentlich auf diesem Weg war auch, daß ich eine Partnerin gefunden habe, die sich auf dieses Wagnis mit eingelassen hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich eine Idee habe, die ich auch verwirklichen kann. Das heißt, ein Ziel zu haben, mich darauf hinzuorientieren und es auch zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Der Schritt in die Selbständigkeit ist erfolgreich gelungen und die Erfolge „unserer" Kinder, ist auch unser Erfolg. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gibt es immer wieder. Ich analysiere sie und versuche Fehler nicht zu wiederholen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Eine ganzheitliche Ausbildung, Interesse und Neugier, eine gesunde Portion Kritikfähigkeit und auch notwendiger Weise, persönliche Interessen kurzfristig in den Hintergrund stellen zu können. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie ist mein Fundament in jeder Hinsicht und mein Auffangnetz. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Menschen die mir begegnet sind und für die praktische Lebensphilosophie keine hohlen Thesen sind. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sehr viel. **Welche Rolle spielt das für Sie?** Eine große Rolle. Wenn man von der Bürokratie erschöpft ist, gibt es die nötige Motivation, um zu wissen, daß man auf dem richtigen Weg ist und weiter geht. **Welche Voraussetzungen fordern Sie von Ihren Mitarbeiter?** Hohes Engagement, gute Qualifikation, selbständiges Arbeiten, Neugier und Interesse. Innerhalb eines Konzeptes hat jeder die Möglichkeit individuell zu wirken. Ich versuche auch für meine Mitarbeiter ein gutes Klima zu schaffen, da wir alle ein Team bilden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Überzeugung, daß das mein Weg ist.

Was sind Ihre persönlichen Ziele? Meine Psychotherapieausbildung abzuschließen, meine Dissertation zu schreiben und wieder Zeit zu haben, wissenschaftlich tätig zu sein. Eine Familie zu gründen und alles vereinen zu können. **Welchen Ratschlag für den Erfolg möchten Sie gerne weitergeben?** Man braucht Mut zum Risiko, Selbstvertrauen und die innere Überzeugung seiner Ideen. Die existenziellen Bedürfnisse müssen abgedeckt sein, denn in einer eingeengten Sichtweite kann ich nicht innovativ und kreativ tätig sein. Im Dialog leben, immer offen sein für Kritik, auch wenn es schwer fällt. **Ihr Lebensmotto?** Jeder nächste Tag ist ein Morgen mit neuen Chancen. Hier und Jetzt leben und die Perspektive nicht verlieren. **Anmerkung zum Erfolg?** Im Moment gibt es einen Boom an Jungunternehmer, wäre ich der Strategie meines Unternehmensberaters gefolgt, wäre ich bereits in Konkurs. Statt die Jungunternehmer in einen Dschungel von Gesetzen zu treiben, wären klare und eindeutige Richtlinien hilfreich.

✱ Pulides Andreas KommR.

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Alu-König-Stahl GmbH., 1150 Wien, Goldschlagstr. 87-89. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1944, Dresden. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg, geb. Böhm. Kinder: Isabelle (1977) und Konstantin (1980). Eltern: Dipl.-Ing. Dr. Perikles und Hedwig. Hobbies: Reisen, Golf, im Wienerwald laufen gehen.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1963 studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Werbung und Verkauf, allerdings nur ein Jahr lang. Von 1964-67 absolvierte ich in Hamburg eine Ausbildung zum Bankkaufmann. 1967-68 war ich in den USA und in Kanada beruflich tätig, im Sommer 1969 absolvierte ich einen Lehrgang an der Harvard Business School. 1971 erfolgte der Eintritt in die Firma Alu-König-Stahl, 1978 wurde ich in die Geschäftsleitung berufen, 1980 wurde ich Direktor der Unternehmergruppe König und 1996 Generaldirektor von Alu-König-Stahl. **Sonstige Tätigkeiten?** Gesellschafter in diversen dem Konzern angehörenden Unternehmungen und Mitglied des Wirtschaftsbeirates der Bank Austria AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? In allen Lebensbereichen ein Glücksgefühl zu erreichen. Dies gelingt mit harmonischem Familienleben, Anerkennung und fachlicher Kompetenz im Beruf und die Gesundheit erhalten bleibt. **Gab es Niederlagen?** Trotz der Analyse, welche man macht, wenn der Fall „X" eingetreten ist, soll man sich bemühen, daß sich in Folge der Fehler nicht wiederholt. Wenn ein Rückschlag eintritt, versuche ich, die „saure Zitrone" in eine „schmackhafte Limonade" zu verwandeln. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits ist sicherlich die Familie die Basis dafür, andererseits kommt sie aus der Erziehung.

Welchen Stellenwert hat die Familie? Ohne den Rückhalt und der Akzeptanz in der Familie wird es keinen Erfolg im Berufsleben geben, denn die meiste Zeit des Lebens verbringt man am Arbeitsplatz. Der dadurch verbundene Zeitaufwand geht auf Kosten der Familie. Umso mehr schätze ich die Zeit, welche ich mit meiner Familie verbringen kann. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Aus dem positiven Geschäftsgang, welcher Ansporn ist, und auch von Mitarbeitern.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Ich halte mich bewußt im Hintergrund, denn Teamwork wird in meinem Unternehmen bevorzugt. Das heißt, unabhängig von Hierarchie und Funktionen gibt keinen Teamchef. Jeder hat seinen Part beizutragen und somit auch Verantwortung zu übernehmen. Das Betriebsklima ist Bestandteil und auch Bestätigung des Erfolges (negative Strömungen gibt es keine, darauf bin ich sehr stolz). **Hat es Vorbilder gegeben?** Ja, der Seniorchef, Herr KommR. Karl König, der Firmengründer - er hat mich dahingehend beeindruckt, daß er die Menschlichkeit trotz seiner unternehmerischen Aufgaben nicht verloren hat und trotz der großen fachlichen Kompetenz bescheiden geblieben ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, als Mitinhaber eines Unternehmens, welches eines der führenden Handelshäuser der Branche ist, und auf Grund meines Lebensweges.

Wie werden Sie von Ihrem Freundeskreis gesehen? Als großzügiger, hilfsbereiter, verläßlicher und heiterer Zeitgenosse.

Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen? Als kompetent, verständnisvoll, manchmal auch ungeduldig. Als ausgeprägt zielstrebig, menschlich soziale Komponenten in den Alltag miteinbeziehend.

Ihr Erfolgstip? Ausgeprägte menschliche Führungsqualitäten verbunden mit Zielstrebigkeit und Hartnäckigkeit. Dazu fachliche Kompetenz und auch ein sympathisches Auftreten.

✶ Puntscher Riekmann Sonja Univ. Doz. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikwissenschaftlerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: IWE-Forschungsstelle für Institutionellen Wandel und Europäische Integration, Österreichische Akademie der Wissenschaften., 1010 Wien, Postg. 7/1/2. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1954, Bozen. Eltern: Klara und Oswald. Hobbies: Kino, Lesen, Kochen, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern, die mich immer gefördert haben, die Klosterschule, die für die beste Ausbildung für Mädchen sorgte. Wichtig waren ewige Unruhe und Neugierde, die mich begleiteten. Ich bin in Italien aufgewachsen und habe 1973 in Mailand maturiert. Nach der Matura bin ich nach Österreich gekommen und habe Germanistik, Romanistik und Philosophie an der Universität Wien studiert. 1981 habe ich mit der Dissertation zum Thema „Mozart, ein bürgerlicher Künstler" promoviert. Um meine Berufsmöglichkeiten zu erweitern, ging ich an das Institut für Höhere Studien und schloß 1984 diese Ausbildung mit dem Post-Graduate-Diplom der Politikwissenschaft ab. Der Ausbildung folgten Projektarbeiten als freiberufliche Politikwissenschaftlerin, Publizistin und Übersetzerin. Dies führte mich dann in die Politik, wo ich 1987-1989 wissenschaftliche Referentin in der Grünen Parlamentsfraktion für die Bereiche Wissenschafts,- Gesundheits- und Sozialpolitik war. Insgesamt war ich sechs Jahre in der Politik unter anderem als Programmkoordinatorin und Co-Autorin der Grünen Leitlinien zur Ökologie-, Sozial- und Demokratiepolitik. Von 1989-1992 war ich Mitglied des Bundesvorstandes der Grünen. 1991 war ich Austrian Research Fellow am European Centre of Coordination und Documentation in Social Sciences mit dem Schwerpunkt Umweltpolitik in West- und Osteuropa. September 1993 - Dezember 1994 war ich wissenschaftliche Mitarbeiterin am Europäischen Zentrum für Wohlfahrtspolitik und Sozialforschung und von Mai bis November 1994 Abgeordnete zum Nationalrat der Grünen Fraktion. Von 1991-1996 arbeitete ich an der Habilitationsschnft zum Thema „Die Neuordnung Europas". Ich habe 1997 an der Sozial- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Innsbruck zur Dozentin für Politikwissenschaft habilitiert. Nach einer Umstrukturierung in der Akademie der Wissenschaften bin ich Leiterin von IWE geworden. Von 1995-1998 war ich Mitglied der Hörer- und Sehervertretung des Österreichischen Rundfunks, und jetzt bin ich Mitglied des Kuratoriums der Grünen. Von 1997-99 schließlich war ich Vorsitzende der Österreichischen Gesellschaft für Politikwissenschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man Ziele, die man sich setzt, erreicht. Als Erfolg betrachte ich mein Buch über europäische Integration: „Die kommissarische Neuordnung Europas. Das Dispositiv der Integration, Wien-New York 1998". Diese Arbeit fand internationale Anerkennung, und das ist mir mindestens so wichtig wie meine jetzige Position. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Als notwendige Grundlage betrachte ich meine Ausbildungen, inklusive vier Sprachen, die ich spreche. Wichtig ist, das Ziel präzise zu formulieren, es nicht aus den Augen zu verlieren, sondern mit einer gewissen Hartnäckigkeit zu verfolgen. Wenn man Rückschläge erlebt und verzweifelt, muß man einen Schritt zurücktreten, um die Lage zu studieren. In komplizierten Situationen appelliere ich an den Mut und an die Vernunft. In solchen Situationen ist eine gut funktionierende Partnerschaft sehr wichtig. Zum Erfolg gehören überhaupt Menschen, die einen fördern. In meinem Fall war es Prof. Egon Matzner, der mich an die Akademie geholt hat. **Ihre Ziele?** Die Ziele haben sich nur im konkreten geändert, die Richtung ist geblieben. Mit 18 Jahren wollte ich etwas machen, was bedeutsam ist und bleibt und wußte, daß dies im intellektuellen Bereich sein wird. Ich wollte etwas schreiben, was einen Erklärungswert auf Dauer hat. Dieses Ziel habe ich annähernd mit meinem letzten Buch erreicht aber es bleibt auch für

die Zukunft aufrecht. Konkret ist es mir ein Anliegen, diese Forschungsstelle zu etablieren und im Team große Projekte zu realisieren. Ich möchte meine Mitarbeiter fördern und ihnen neue Spielräume eröffnen.

Welche Rolle spielt für Sie die Familie? Eine wichtige. Ich bin meinen Eltern für meine schöne Kindheit und Jugend dankbar. Auch dafür, daß sie mein Studium ermöglicht haben. Privat habe ich eine geschiedene Ehe hinter mir. Meine zweite Beziehung ist harmonischer. Sie bedeutet für mich eine beständige, intellektuelle Auseinandersetzung, die mir viel Energie und Kraft gibt.

Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie? Wenn meine Bücher von den Fachleuten positiv eingeschätzt werden.

✶ Puschnig Wolfgang

... im Einklang mit sich selbst eine Botschaft vermitteln, denn ich kann nicht für mich alleine Musik machen.

● Steckbrief

Beruf: Musiker. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1956, Klagenfurt. Kinder: Samo. Eltern: Kurt und Ingrid. Schöpferische Akte: ca. 60 Tonträger. Hobbies: Natur, Schwimmen und Kinobesuche.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich war schon als Kind musikalisch begabt, spielte mit sieben Jahren Blockflöte, danach Violine, Querflöte und Saxophon. Ich versuche immer, zu improvisieren, etwas zu erfinden und umzusetzen. Meinen schulischen Weg habe ich mit der Matura abgeschlossen, war aber mit meinen Gedanken und Gefühlen voll in die Musik involviert. In Klagenfurt spielte ich mit einer Gruppe. Als ich nach Wien zum Studieren ging, folgte mir die Gruppe nach. Mein erstes Studium war an der Universität Wien (Englisch und Musikwissenschaft).

Zuerst spielten wir auf privaten Festen oder Konzerten, mit der Zeit wurden die Menschen auf uns aufmerksam. Ich ging dann zum Konservatorium der Stadt Wien, studierte Saxophon und schloß mein Studium mit Auszeichnung ab. Mein nächster Schritt war die Arbeit im Studio, wo wir Musik für Werbung, Theater und Zirkus aufnahmen. 1977 gründeten wir das Vienna Art Orchestra, welches wir zusammen mit Matthias Rüegg ins Leben riefen. Dies war auch ein Wendepunkt in meinem Leben.

Ich spielte 11 Jahre mit diesem Orchester und entwickelte meine internationalen Aktivitäten. Ich arbeitete mit amerikanischen Musikern zusammen, arbeitete an CD's mit dem Orchester und mit der Gruppe „Part of Art". 1981 erschienen CD's mit meinen eigenen Kompositionen. Die CD „The Pat Brothers", welche ich 1985 aufnahm, war ihrer Zeit voraus. Ich setzte mich mit der koreanischen Musik auseinander, die mich sehr interessierte, und machte eine CD mit den Aufarbeitungen der österreichischen Blechmusik. Diese wurde ein großer Erfolg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich empfinde es als erfolgreich, daß ich etwas machen kann, das meiner Person völlig entspricht. Ich verdiene auf ehrliche Art und Weise mein Geld und bin glücklich, daß ich meine Ideen umsetzen kann, ohne dabei aus dem sozialen Kontext ausgeschlossen zu sein. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ich agiere im Einklang mit mir selbst und vermittle eine Botschaft, die manche als echte anerkennen. Wichtig ist auch, die eigene energetische Form weiterzugeben und die Reaktion des Publikums dabei zu spüren. Ich kann nicht für mich allein Musik machen.

Wie definieren Sie eine Niederlage? Das ist eine Prüfung, die eigene Grenzen aufzeigt und die Falschheit der Eigeneinschätzung transparent macht. Eine Niederlage gibt die Möglichkeit, Dinge zu überprüfen, was ich sehr wichtig finde.

Erhalten Sie Anerkennung von außen? Ja, wenn ich spüre, daß man mich liebt. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Austausch von Energien. **Leben Sie nach einer Devise?** Man sollte niemandem schaden und die Möglichkeiten zu positiven Wirkungen vermehren.

✶ Puttner Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführender Gesellschafter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Dr. Puttner Bates Werbeagentur GmbH., 1130 Wien, Wambacherg. 2. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1946. Schöpferische Akte: Filmdrehbücher, Fachartikel in Branchenmagazinen, Wirtschaftsmagazinen bzw. Tagespresse. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied im Marketing Club Österreichs, Präsident des Creativ Club Austria, Gründungsmitglied Public Relations Club Austria, Mitglied Webster University Advisory Board.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1966-1970 war ich Texter und Konzeptionist bei der Werbeagentur Mc Cann Erickson. Ab 1967 arbeitete ich als Mitarbeiter der Österreichischen Werbewissenschaftlichen Gesellschaft. 1967-1970 war ich Public Relations-Referent der österreichischen Hochschülerschaft und Universitätsassistent am Institut für Werbewissenschaft und Marktforschung an der Hochschule für Welthandel, danach sechs Jahre Geschäftsführer in der J. Walter Thompson Werbeagentur. Seit 1982 bin ich Mitglied des Bates-Worldwide Networks.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg hat man dann, wenn man die Ziele erreicht, die man sich gesteckt hat und wenn man Dinge im Leben

verwirklicht, die man möchte, dabei nicht unter dem Druck lebt, nur einen Job zu haben, um Geld zu verdienen. Macht zu haben. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich glaube, es geht nicht nur darum, kreativ zu sein, es geht auch darum, diese Kreativität verkaufen zu können. Es ist wichtig, die richtige Kreativität für den richtigen Kunden im richtigen Augenblick zu haben. Der wahre Erfolg stellt sich ein, wenn man das strategische Denken mit der kreativen Umsetzung verbinden kann und dadurch die Kunden und wieder deren Kunden überzeugen kann. Das Schreiben von Drehbüchern ist für mich eine Übung, um meinen Horizont zu erweitern. Neben den Drehbüchern für 20 bzw. 30 Sekunden Werbespots schreibe ich auch Filmdrehbücher, TV- und Show-Drehbücher. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Meine erste Entscheidung fiel in der Mittelschule. Ich hatte damals ein einschneidendes Erlebnis im Rahmen einer Redeübung. Ich bearbeitete ein Buch über Werbung. Dieses Buch faszinierte mich so, daß ich beschloß, selbst Werbung zu machen. Mein ganzes Leben ist von diesem zufälligen Erstkontakt bei der Redeübung bestimmt geworden. Es gehört eben immer etwas Gespür und Glück zum Erfolg dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich an?** Ich habe mehr erreicht als ich wollte, und bin dadurch mit meinem Erfolg zufrieden. Ein Indikator für den Erfolg ist der Gewinn der wichtigsten Preise, die in unserer Branche vergeben werden. **Spielt die Familie ein Rolle?** Ich glaube, daß der richtige Lebenspartner viel zum Erfolg beitragen kann oder aber auch den Erfolg hemmen kann. Ich hatte das Glück, immer Lebenspartnerinnen zu haben, die meinen Erfolg positiv beinflußt haben. Zum Zeitpunkt der Gründung meiner eigenen Werbeagentur bestärkte mich meine Partnerin darin, den Schritt in die Selbständigkeit zu tun. Hätte ich zu dieser Zeit eine Partnerin gehabt, die mich eher gehemmt hätte, wäre mein Erfolg wahrscheinlich nicht möglich gewesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich habe Lehraufträge übernommen, habe also immer Kontakt zu Personen, die Werbung machen wollen. Da habe ich dann auch die Möglichkeit, die passenden Mitarbeiter zu rekrutieren. Es hat sich eine Symbiose durch das gegenseitige Kennen entwikkelt. Ich strebe ein Vorbildverhalten an, um meine Mitarbeiter zu motivieren. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle, und was verstehen Sie darunter?** Ein großer Sieg besteht aus vielen kleinen Niederlagen, das hat eine gewisse Berechtigung. Niederlagen sind notwendig, um die eigene Balance zu finden und um daraus Lehren zu ziehen. Eines Tages sollte man über Niederlagen lachen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich gehe nach der Bio-Feedback Theorie vor. Diese Theorie besagt, um das auszugleichen und um meine Batterie wieder aufzuladen, baue ich täglich eine Stunde Sport in meinen Tagesablauf ein. Ich bekomme also mein Bio-Feedback aus der Motorik. Auch von Yoga habe ich viel profitiert, ich kann z.B. sehr schnell abschalten und mich mit voller Kraft konzentrieren. Sobald ich die Firma verlasse, kam ich völlig abschalten. **Ihre persönliche Zielsetzung, was wollen Sie noch erreichen?** In meinem Beruf einer der Besten zu sein, das ist mein Ziel. Statt 120 vielleicht sogar 130 Prozent zu leisten. **Haben Sie Vorbilder?** Zu allererst meinen Universitätsprofessor Dr. Karl Skowronnek, aber auch mein Yogi war mir ein Vorbild. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Investieren Sie in Ihren Traum.

✱ Putz Hans Michael

● Steckbrief

Beruf: Kartograf. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Creative Computer-Kartografie Putz & Unger., 2601 Sollenau, Anningerstr. 19. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1949, Wien. Mitgliedschaften: Österreichische Geografische Gesellschaft, Internationale Geografengesellschaft. Hobbies: Tennis und Radfahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule absolvierte ich eine vierjährige Lehre im Bundesamt für Eich- und Vermessungswesen mit spezieller Ausbildung in Gravurtechnik. Dann bin ich an die österreichischen Akademie der Wissenschaften berufen worden, wo man gerade den Studienzweig Kartografie an der Universität Wien einrichtete. In den zehn Jahren meiner Tätigkeit dort, habe ich mir zusätzliches Wissen in Reproduktionstechnik, Drucktechnik und Kartografieplanung angeeignet. Ich wechselte danach ans Ludwig Boltzmann-Institut für Stadtgeschichtsforschung, wo zwei historische internationale Atlanten hergestellt werden. Vor zehn Jahren wurde das Institut von mir als Kartografieleiter übernommen. Im Rahmen des MAß Wiener Stadt- und Landesarchiv habe ich die Kartografie auf EDV umgestellt. Die Firma Putz & Unger ist vor zehn Jahren gegründet worden. Wir produzieren für Gemeinden Fremdenverkehrsprospekte, Wanderkarten, Stadtpläne und ähnliches. Außerdem arbeiten wir mit großen Verlagen wie Freytag & Berndt oder Schubert & Franzke.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich an den Arbeiten und Projekten, mit denen ich befaßt bin, Spaß und Interesse habe und trotzdem für mein Privatleben ausreichend Zeit habe. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Die Ausbildung der Kartografen ist sehr einseitig. Ich habe mich deshalb schon während meiner Ausbildung für andere Dinge interessiert, wie beispielsweise Gravur, Reprotechnik, etc. In diesem Beruf gehört das eigentlich alles zusammen. Dieses vermehrte Wissen hat sicher zu meiner erfolgreichen Entwicklung beigetragen. Ein Vorteil war natürlich auch meine Beschäftigung an der Universität Wien, wo ich vieles nebenbei mitlernte. **Möchten Sie Ihr Wissen weitergeben?** Jene Leute, die bei mir in Ausbildung waren, haben viel gelernt. Wenn man sein Wissen ständig erweitert und sich mit neuen Technologien beschäftigt, verlernt man sein Grundwissen nicht mehr. Außerdem ist durch die EDV vieles leichter geworden. **Haben Sie Ihre Tätigkeit**

angestrebt? Schon in der Schule interessierte ich mich für Atlanten und Pläne. Ich entwarf auf einem Gitternetz meine erste Karte. Die damalige Direktorin hat meinen Eltern empfohlen, mich diesen Beruf erlernen zu lassen. Von 30 Lehrlingen, die sich damals im Bundesamt meldeten, wurden lediglich fünf aufgenommen. Es war eine schwierige, einwöchige Aufnahmeprüfung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin sehr stolz auf mich, weil es gerade in dieser Berufssparte schwer ist, etwas Eigenes auf die Beine zu stellen oder in einer Institution in einer führenden Position tätig zu sein. Es gibt nicht viele eigenständige Unternehmer auf diesem Gebiet, die sich behaupten können. Mir ist das alles gelungen und darauf bin ich mit Recht stolz. Eines unterscheidet uns stark von den großen Firmen: Wir probieren immer wieder das Kartenbild positiv zu verändern und leichter lesbar zu machen.
Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Wir haben im Boltzmann-Institut drei Mitarbeiter. Sie sind ausgebildete Kartografen. Sie arbeiten unter meiner Kontrolle relativ selbständig. In der Privatfirma ist es schwieriger, da muß man aufpassen, geeignete Mitarbeiter zu finden. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung kommt eigentlich sehr oft und freut mich, aber ich werde deshalb nicht überschwenglich. Wenn Anerkennung von anspruchsvollen Kunden kommt, freut man sich ganz besonders. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Ich beziehe meine Kraft aus dem Spaß an der Arbeit. Große Projekte ziehen sich oft über Monate hin, aber wenn man dann das Resultat vor sich hat, gibt das wieder Motivation für die nächste Aufgabe.
Leben Sie nach einem Motto oder einer Devise? Man muß permanent dranbleiben, Weiterentwicklungen suchen und auch mitmachen.

✱ Pyreschitz Herbert

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Golfrestaurant Schönfeld., 2291 Lassee, Am Golfpl. 1. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Barbara (1989) und Herbert (1990). Hobbies: Reiten und Golf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte 1974 die Gastronomiefachschule in Wien und arbeitete zwischendurch als Ferialpraktikant im Hotel Imperial. Als Jungkoch war ich im gleichen Hotel neun Monate angestellt und zwei Jahre am Sachsengang. Durch den Wechsel nach Lassee lernte ich das Marchfeld kennen und lieben. Immer schon hatte ich den Wunsch nach Selbständigkeit und änderte mein Betätigungsfeld. Ich wurde Taxifahrer im väterlichen Unternehmen und legte in Abendkursen die Konzessionsprüfung ab. Mit 25 Jahren bot sich mir die Gelegenheit zur Eröffnung eines eigenen Lokals am Gemüsegroßmarkt Kagran, welches ich 14 Jahre lang führte. 1992 übersiedelte ich gemeinsam mit meiner Familie nach Lassee, pachtete einen Gasthof, löste jedoch aufgrund zu hoher finanzieller Belastung den Vertrag und übernahm 1994 das Restaurant am Golfplatz Schönfeld als Pächter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Nach einer anregenden Golfrunde werden die Gäste in meinem Clubrestaurant in gemütlicher Atmosphäre aufmerksam bedient und kulinarisch verwöhnt. Ich versuche meinen Gästen das beste zu bieten, der Gast sieht nicht auf meine Speisekarte, sondern vertraut eher auf meine Empfehlung, was die gutbürgerliche Küche mit saisonbedingten Schwerpunkten bietet. Bei uns herrscht familiäres Klimal sowohl zwischen dem Personal als auch gegenüber den Gästen und ich versuche, eine Atmosphäre des „sich rundherum Wohlfühlens" zu vermitteln. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg ist, wenn meine Speisen schmecken und der Gast gern wiederkommt. **Wie lauten Ihre Ziele?** Ich habe meine Vorstellungen verwirklicht und strebe keine Veränderung an. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus der Harmonie und der Ruhe in meiner Familie. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist in der Selbstfindung zu suchen. Man muß sich Fragen stellen, wie: „Wo liegen meine **Interessen, Neigungen und Eignungen?**" Man soll nach der Definition an seinem Werk beharrlich arbeiten und nicht das tun, was eigentlich keinen Spaß macht. Eine fundierte Ausbildung ist wichtig. Man soll nicht lernen der Prüfungen wegen, sondern um des Verstehens willen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mißerfolge gehören dazu und bilden den Grundstock für den nächsten Erfolg. **Leben Sie nach einem Motto?** Ja, positiv denken!

✱ Raetzsch Harald R. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Softwareingenieur. Funktion: Gschf., Mitinhaber. Tätig bei: CSE System GmbH., 1010 Wien, Parkring 10. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1956, Lienz. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Schöpferische Akte: Ca. 70 Fachartikel. Mitgliedschaften: Aufsichtsrat im Tochterunternehmen CSE-Solutions, Aufsichtsrat von „Netright

Technologies" (Silicon Valley/USA), Aufsichtsrat der „WFMC - Workflow Management Coalition" (Zusammenschluß von ca. 200 Softwareunternehmen weltweit). Mitbegründer der „Southern Information Technologies" (Agentur zur Koordinierung der Kärntner Softwareindustrie). Hobbies: Snowboarden, Schwimmen, Musik (Schlagzeug/"Beat Street Band").

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium der technischen Mathematik an der TU Graz wurde ich Vertragsassistent. Ich habe Software für Kunden wie z.B. Messerschmitt-Bölkow-Blohm, Wild-Photometrie, NASA, JPL Jet Propulision Laboratary, Magistrate, etc., Projekte in der Digitalkartographie (dreidimensionale Geländewiedergabe, besonders für Flugsimulatoren, etc.), entwickelt. 1985 schrieb ich meine Dissertation „Mustererkennung für Digitalkartographie". Bis 1985 war ich Manager dieser Projekte, habe zuerst selbst programmiert und war zuletzt im Bereich Design und Systemanalyse tätig. Außerdem wechselte ich als Manager des Standortes München zu Messerschmitt (Firma Syscan), wobei zu meinem Verantwortungsbereich auch Mitarbeit in Außenstellen in Norwegen und Silicon Valley zählten. 1989 machte ich mich mit im Consultingbereich selbständig. Dadurch war ich mehr bei meiner Familie in Österreich. Im Zuge dieser Tätigkeit kam ich mit Herrn Walcher von Skidata in Kontakt, mit dem ich Anfang 1990 die CSE Systems (Computer & Software Engineering) gründete. Zuerst stand die Distribution von US-Software und die Auftragsentwicklung für Skidata (Zutrittskontrollsysteme für Parkhäuser, Mautstrecken, Skilifte, etc.) und Produktentwicklung (Büroinformationssysteme, Systemintegration) im Vordergrund, bis wir 1991 unser erstes Produkt CSE/Work Flow auf den Markt brachten. Dieses Produkt dient zur Verbesserung der Dokumentenablaufsteuerung, sowie der Automatisierung und Dokumentation von Informationsabläufen und eignet sich besonders für Behörden und großen Unternehmen. Um dieses Produkt entstand mittlerweile eine Produktfamilie mit weiteren sieben Produkten und seit 1996 sind wir nun auch im Ausland tätig. Seit damals ist die Verkaufszentrale des Unternehmens in München. Anschließend kamen die Filialen in Los Angeles, London, Frankfurt, Berlin und San Francisco dazu. Zu unseren Kunden zählen unter anderem die Deutsche Telekom (sie war mit dem Auftrag, 160.000 Arbeitsplätze mit Workflow zu vernetzen, der Anstoß zur Expansion in Deutschland), Swisscom (derzeit sind dort 7.000 Arbeitsplätze vernetzt, und wir rüsten auf 10.000 Plätze auf), Mobilcom, die ungarische und slowenische Telekom, DHL, TNT oder Citi-Bank (die den Ausschlag für den Sprung in die USA gab).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg hat für mich vier Komponenten. Erstens, die wirtschaftliche: eine Tätigkeit, die mir selbst und anderen etwas bringt. Zweitens ist Erfolg relativ, gemessen am Marktanteil (man muß es unter die ersten drei schaffen). Drittens, der Bestand über einen gewissen Zeitraum - Erfolg sollte Dauer haben und darf nicht nur eine Sternschnuppe sein. Viertens, der persönliche Erfolg, wenn man seine Ziele - sowohl die wirtschaftlichen als auch die nicht monetären - erreicht.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, bisher ist es mir gelungen meine Ziele zu erreichen. In Europa sind wir die Nummer drei, weltweit sind wir mit fünf Prozent Marktanteil und nur 0,1 Prozent Rückstand auf den dritten, auf Platz vier. Wir haben aber in den USA noch einiges vor. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die konsequente Ausrichtung auf Internationalität - das war 1994-95, als ich mich entschied, global zu operieren. Beruflich war meine Entscheidung zuerst nach München und danach nach Silicon Valley zu gehen, um Erfahrung im Ausland und in Großunternehmen zu sammeln, die wesentlichste. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich glaube schon, weil es mir gelungen ist, in einem für Österreich untypischen Segment erfolgreich zu sein. In Österreich gibt es eine schlechte Infrastruktur, wie z.B. fehlendes Venture-Kapital, und trotzdem haben wir eine weltweit operierende Firma mit 80 Mitarbeitern aufgebaut. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durchhaltevermögen, Hartnäckigkeit und Belastbarkeit - man darf weder bei technischen noch bei kaufmännischen Problemen aufgeben und muß immer um Kunden und die besten Mitarbeiter kämpfen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das beste Team zu haben. Die Qualität der Mitarbeiter ist das geistige Kapital. Eine gesunde Kapitalstruktur und internationale Präsenz. Das Produkt selbst ist nicht so wichtig wie Innovationskraft. Wesentlich sind Kompetenz und Innovation. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Sicher, eine Leadership-Funktion habe ich schon früh angestrebt. Mir wurde geraten Architektur zu studieren, jetzt bin ich Architekt von Ideen und Produkten. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Familie teilt meine Ziele, bringt mir Verständnis entgegen und gibt mir wichtigen Rückhalt. Mitarbeiter sind das geistige Kapital und damit für Erfolg unentbehrlich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Mitarbeiter suche ich nach der Chemie, nach dem Feuer im den Menschen, die etwas bewegen wollen, nach bestmöglicher Kompetenz und maximaler Belastbarkeit aus. Sie haben Eigenverantwortung, hohen Entscheidungsspielraum, und erfolgsgerechte Bezahlung. Die Firma investiert viel ins Betriebsklima (z.B. Company-Days, Band, etc.), bietet ein lockeres Umfeld und eine flache Hierarchie. Um den Erfolg noch spürbarer zu machen, führen wir jetzt auch ein Mitarbeiter-Beteiligungsmodell ein. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen - das heißt die Nichterreichung von Zielen, z.B. wenn man einen Auftrag nicht bekommt - sind extrem wichtig, daraus kann man lernen und besser werden. Die Summe der überstandenen Niederlagen birgt einen großen Erfolgsaspekt, wenn man daraus lernt. Dabei spielen aber die Mentalitäsunterschiede auch eine gewaltige Rolle. In Europa sind Niederlagen etwas Stigmatisierendes, nicht so in den USA - dort bekommt man nach einem Flop sogar leichter Geld, weil sich die Bank sagt, der muß aus der Niederlage etwas gelernt haben und macht es beim nächsten Mal besser. Dort ist auch die Risikobereitschaft höher. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Zielen und Visionen (zu den Top drei gehören) und dem Bewußtsein, daß man das nicht über Nacht schaffen kann. Ich weiß aber auch, daß ich nicht allein bin und meine Mitarbeiter diese Zielsetzung teilen. **Ihre Ziele?** Weltweit unter die Top drei zu kommen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** 1991

Copyrighted material

war ich Jungunternehmer des Jahres, bekam 1998 den Innovationspreis des Landes Kärnten, war IBM RISC/6.000 Händler des Jahres 1992 und zweimal der „Ingres-Distributor of the year" in Europa. Anerkennung bekomme ich auch durch positive Reaktionen von Kunden und Partnern. **Ihr Erfolgsrezept?** Visionen kommunizieren und umsetzen zu können - Vision-Motivation-Exekution. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, z.B. Richard Brandson oder Niki Lauda, die mit viel Mut unter extremem Konkurrenzdruck ein hohes Risiko eingingen und erfolgreich sind.
Ein Ratschlag zum Erfolg? Man muß 100%ig engagiert und mit Leib und Seele erfolgshungrig sein. Bei jedem Kompromiß muß man sich überlegen, ob er etwas bringt oder nicht. Kompromisse können notwendig, aber auch sehr hinderlich sein.

✱ Rahman Ali

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pizza Pizi., 1100 Wien, Favoritenstr. 105; 1010 Wien, Rotenturmstr. 4; 1010 Wien, Franz-Josefs-Kai 21; 1070 Wien, Mariahilferstr. 22-24.. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1948, Kairo. Hobbies: Natur, Lesen, Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte in Kairo das Gymnasium, begann das Wirtschaftsstudium in meiner Heimat, kam mit 22 Jahren nach Wien, studierte zuerst an der WU und sattelte dann auf die Hotelfachschule um. Kurz vor der Abschlußprüfung 1979 ging ich von der Schule, weil ich für mich keine Zukunft im Hotelfach sah. Ich machte mich mit einem kleinen Restaurant in der Fasangasse selbständig, arbeitete während der ganzen Zeit in der Systemgastronomie bei Wienerwald Jahn und war von diesem Mann und seinem System fasziniert. Damals waren die wenigen Pizzerien in Wien besser besucht als Wienerwald und deswegen wollte ich etwas ähnliches mit Snack und Imbiß machen, schaute immer auf gute Menagen, gutes Gedeck und gute Dekoration. Wir waren sofort ausgebucht, hatten einen guten Pizzakoch, mußten aber immer anwesend sein. Ich habe sehr viel verdient, mich aber auch völlig verausgabt.
Ich erkannte, daß ich vergrößern mußte, um einen gewissen Personalstand zu erreichen und eröffnete 1984 das Restaurant in der Rotenturmstraße. Dies war ein Knüller, ich hatte 13 Kellner und zehn Leute in der Küche. Wir machten sehr gute Umsätze. Nachdem ich Probleme mit dem Personal bekam, wollte ich auf Fastfood umsteigen, habe mir auf der ganzen Welt Fastfood-Restaurants angesehen und baute 1987 das Restaurant mit 23 Mio. Schilling in ein „Free flow system" um. Zuerst wollte die Einheimischen dieses System nicht annehmen, am Anfang kamen nur die italienischen Touristen doch plötzlich machte ich den dreifachen Umsatz. Für das Lokal in der Favoritenstraße habe ich neue Ideen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn unterm Strich etwas überbleibt. Das ist der beste Indikator des Erfolges. Der Status allein ist ein bißchen wenig. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wünsche mir ein Lokal, wo sich die Mitarbeiter wohlfühlen. Sehr wichtig ist eine gute Location, ein Produkt, welches beliebt ist - heute kann es Pizza sein und morgen Sandwiches. Man muß sich anpassen und die Qualität muß stimmen. Know-how, schnelle Verarbeitung mittels Einsatz modernster Technik, außerdem best geschulte Mitarbeiter. Ich lege auch im Einkauf Wert auf Qualität der Zutaten. Die Atmosphäre im Lokals ist ganz wichtig. Mein Zeiteinsatz ist heute geringer als früher. Es gehört Freude und Anerkennung dazu, jeder braucht das. Man muß am Teppich bleiben und Lebensqualität haben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Obwohl ich geschieden bin, glaube ich, daß die Familie für Lebensqualität wichtig ist. Mein Vater war selbständig und in den verschiedensten Bereichen (Textilhändler bis Schuherzeuger) tätig, und ich habe sehr viel von ihm mitbekommen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich schule die Mitarbeiter ein und, wenn sie tüchtig sind, bezahle ich sie dementsprechend - so verhindere ich ihren Weggang. Ich verlange Arbeitswilligkeit und Freundlichkeit. Meine Devise ist, Wege zu zeigen statt zu schimpfen. **Ihr Leitsatz?** Ich wünsche mir Harmonie in meinen Betrieben. **Haben Sie Vorbilder?** Herr Jahn von Wienerwald war ein sehr fähiger Mann. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich muß jeden ersetzen können, alles im Griff und unter Kontrolle haben, im Notfall helfe ich selbst mit. **Wo tanken Sie Kraft?** Ich gehe sehr viel in den Weinbergen spazieren, bin bei einem Fitneßclub Mitglied und treffe liebe Menschen, mit denen ich mich gern unterhalte. Ich mag Menschen mit geistiger Flexibilität.

✱ Rainer Arnulf Prof.

● Steckbrief

Beruf: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1929, Baden. Kinder: Clara Diz (1970). Schöpferische Akte: Zahlreiche Kataloge und Bücher, Einzel- und Gruppenausstellungen im In- und Ausland, TV-Filme vom ORF und Bayrischen Fernsehen. Mitgliedschaften: Mitglied der Akademie der Künste Berlin, Gründungsmitglied der österreichischen Hundsgruppe (1950) und Mitglied des österreichischen Kunstsenat.

● Karriere

Was waren die wichstigen Stationen Ihrer Karriere? Während der Schule entschloß ich mich, Künstler zu werden und besuchte die Hochschule für angewandte Kunst, die ich nach nur drei Tagen wieder verließ. Bei der Akademie der bildenden Künste war ich ebenfalls nicht sehr lange, da die Anforderungen zu gering und konservativ waren. Nach Reisen nach Deutschland und Frankreich, um meinen Horizont zu erweitern, folgte eine Ausstellung in Klagenfurt. Im Jahre 1950 begegnete ich Ernst Fuchs, A. Lehmden, Arik Brauer, Hollegha und Mikl und gründete mit der Ausstellungseröffnung in Wien die Hundsgruppe. Nach Beschimpfungen des Publikums wendete ich mich vom phantastischen Surrealismus ab. Zwischen 1953 und 1965 entstanden Übermalungen, die zu meinen bekanntesten Werken wurden. Nach Ausstellungen in Galerien folgten Ausstellungen in in- und ausländischen Kunsthallen und Museen, wie beispielsweise der Galerie nächst St. Stephan in Wien. Ich nahm an der Biennale in Sao Paulo 1973 teil, war österreichischer Vertreter bei der Biennale in Vendig 1978, und zeigte 1984 die Retrospektive im Centre Georges Pompidu in Paris oder im Guggenheim-Museum in New York 1989 und vieles mehr. 1993 eröffnete ich das Arnulf Rainer-Museum in New York und stellte in zahlreichen Galerien, Kunsthallen, Nationalgalerien und Museen in Europa, Japan, den USA, Kanada, Chile, Argentinien, Brasilien, etc. aus. 1994 zerstörten unbekannte Täter in meinem Atelier in der Akademie der bildenden Künste 26 Gemälde und ich emittierte anschließend auf eigenen Wunsch. Im internationalen Ranking bin ich seit Jahren der teuerste österreichische Maler und liege international im guten Mittelfeld der 100 teuersten zeitgenössischen Künstler. Ich war von 1981 bis 1995 auch Hochschulprofessor an der Akademie der bildenden Künste.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Meine Bilder zu verkaufen und gute Resonanz zu bekommen. Das geht über die Reputation, die man sich durch Ausstellungen in Museen erwirbt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Relativ, da Künstler meist „größenwahnsinnig" sind, was jedoch Motivation und Leistungsschub mit sich bringt. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ja, sicher. Ich bin der teuerste österreichische Maler und liege im Mittelfeld des Rankings der 100 teuersten Maler. Dabei lebt man in Österreich am Rande des Kunstbetriebes. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Resonanz der Fachwelt, die durch meine Qualität, meine schöpferischen Eigenleistungen und meinen Fleiß kommt. Durch mich wurde Übermalung ein eigener Begriff, den ich durch verschiedene Formen und Techniken entwickelte. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Je mehr Innovation es gibt, desto weniger verkannte Künstler gibt es. Ich habe starke Motivation zu Einzelarbeiten. Das Autistische half mir, gern mit mir selbst zu arbeiten, in die Sozialkompontente wuchs ich hinein. Ich versuche ständig meinen Horizont zu erweitern, gehe in Museen, lese und reise. Künstler haben viele Freiheiten, man muß im Alter immer Lust für Neuigkeiten haben und intuitiv sein. Für Erfolg ist man selbst verantwortlich, Glück spielt natürlich auch eine Rolle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In der Schule wurde mir bewußt, daß ich ein guter Zeichner und sehr motiviert war. Ich habe den Einzelgänger-Weg gewählt, weil mir die Sozialkomponente fehlte. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Der Galerist (Galerie Ulysses Wien) betreibt viel Management, vermittelt und macht Kataloge, was sehr wichtig ist. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Galeristen aus?** Eigentlich ist es ein gegenseitiges Aussuchen, jedoch ist die Seriosität der Galerie essentiell. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Den Kern der Motivation kann ich nicht absehen, ich konzentriere mich also auf die Kunst. Künstlerische Inspiration, die Fähigkeit zur Gestaltungskraft und Interesse an immer neuen Einfällen sind wichtig. **Haben Sie noch Ziele?** Ein großer, einmaliger Künstler zu sein. Meist erlangen erst tote Künstler sozio-kulturellen Aufstieg, daß heißt, meist steht sich der Künstler selbst im Weg. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, durch Bildungspreise. Anerkennung bedeutet Ermutigung und soziales Ansehen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Kunst ist eine Leidenschaft, eine Passion. Ich habe mich mit meinem Beruf voll indentifiziert, arbeite heute noch wie früher und habe kein Privatleben. **Haben Sie Vorbilder?** Mit dem Alter werden es immer mehr andere Künstler, wie Picasso, Van Gogh oder Mondrian bis hin zu Künstler des 13. Jahrhunderts. Persönlich wurde ich aber nicht geprägt. **Können Sie jungen Künstler einen Ratschlag geben?** Man soll sich von Vorbildern lösen, Neues versuchen, neue Richtungen einschlagen und Selbstvertrauen haben.

✱ Ramskugler Werner

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsleiter Einkauf/Verkauf. Tätig bei: Peek & Cloppenburg GmbH & Co KG., 1060 Wien, Mariahilfer Str. 26-30. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1947, Recklinghausen. Familienstand: Verheiratet mit Heidi. Kinder: Tosca Sebastiana (1987). Eltern: Emilie und Fritz. Mitgliedschaften: Präsident des Lions-Club (bis 1998), Pressechef der Chaîne des Rotisseurs in Sachsen, stellvertretender Vorsitzender der Groß- und Mittelbetriebe in Sachsen, stellvertretender Vorsitzender vom Förderverein Sozialrichtung der Ballettschule der Oper in Leipzig. Hobbies: Familie, Tennis, Reiten.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einem gutbürgerlichen Elternhaus, wo ich durch die Einstellung meines Vaters zur Arbeit geprägt wurde. Er sagte zu mir: „Merke dir eines, wenn du fleißig bist und dich für die Arbeit einsetzt, brauchst du keine Gewerkschaft, aber ich habe mich nie vertreten lassen". Während meiner Aus-

bildung zum Einzelhandelskaufmann lernte ich viel mehr als ich mußte, weil es mich interessierte. Als ich im zweiten Lehrjahr war, erkrankte unser Sachbearbeiter, und es gab niemanden, der seine Aufgaben übernehmen konnte. Als man fragte, wer Bescheid weiß, bekam ich den Job, obwohl ich keine Ahnung hatte. Fast zwei Monate übte ich diese Tätigkeit erfolgreich aus, und als ich fertig war, wurde ich sofort zu einem Seminar für die Ausbildung zum Substituten geschickt. Das war das „Danke schön" meines Chefs dafür, daß ich ihm geholfen hatte. Gleich nach der Ausbildung wurde ich zu meiner neuen Arbeitsstelle bei „Karstadt" versetzt. Mein Ziel war immer schon weiterzukommen. Ich war auch bereit viel in Kauf zu nehmen, um Geschäftsführer zu werden. Bis heute habe ich bereits 19 Umzüge hinter mir. Bei Karstadt sollte ich für einen erkrankten Abteilungsleiter einspringen und vertrat diesen ein Jahr lang. So war ich mit 20 Jahren der jüngste Abteilungsleiter in unserer Branche. Nach meiner erfolgreichen Tätigkeit bei Karstadt sprach mich eine Firma an und schlug mir den Posten des Abteilungsleiters in einem Fachgeschäft vor. Dort wurde ich bald zum Zentraleinkäufer, wollte aber nicht unbedingt nur „aus dem Koffer" leben und bewarb mich um einen mehr standortbezogenen Posten, als Geschäftsführer, den ich auch bekam. Als solcher habe ich viele Stationen in diversen Städten durchlebt. Als ich von der Übernahme eines Geschäftes durch Peek & Cloppenburg in Saarbrücken erfuhr, bewarb ich mich und wurde mit den Abwicklungen der Neueröffnung konfrontiert. Danach kam ich nach Berlin; das war noch vor der Wende, und die Stadt war bei uns nicht sehr beliebt, sie wurde wie eine Insel betrachtet. Meine nächste Station war Leipzig, wo ich zwei Eröffnungen von Peek & Cloppenburg vorbereitete. Die Eröffnung des Geschäftes in Wien empfinde ich als bisherige Krönung meiner Tätigkeit, es ist das drittgrößte unserer 80 Filialen. Wir haben 540 Mitarbeiter, sind von der Zentrale losgelöst und agieren als selbständiges Haus.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Ich bin sehr praktisch veranlagt, das heißt alles theoretische und technische, wie Computer sind für mich nur Mittel zum Zweck. Ich sehe mein Arbeitszimmer nicht als Klubraum mit teurer Einrichtung, sondern versuche nach Möglichkeit jeden Tag die Hälfte meiner Arbeitszeit im Verkauf zu verbringen, damit ich hautnah Kundenwünsche und Beschwerden erkennen kann. Mein Motto lautet: Solange der Kunde sich beschwert, ist er noch nicht verloren. Ich bin immer im Geschäft erreichbar und für jede Intervention bei den Kunden bereit. Ich strebe es an, bodenständig, verkaufsbezogen, kundenorientiert zu sein und am laufenden zu bleiben. Ich bin für meine Mitarbeiter immer da, und die Tür meines Arbeitsraumes bleibt für sie offen. Den Begriff „Termin" habe ich im Geschäft abgeschafft. Ich bevorzuge kleinere Probleme zu lösen, bevor sie zu einem großen Problem werden. Ich bin sehr offen, anpassungsfähig, aufnahmebereit und flexibel. Letzteres kann man als Zauberwort für Erfolg sehen. Glück gehört natürlich auch dazu, wie bei mir, als ich zweimal für kranke Kollegen einspringen durfte. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erreichen der persönlichen Ziele, die hoch, aber unbedingt realistisch sein sollen und das Team, mit dem man eine vertrauensvolle Beziehung hat, die wiederum den eigentlichen Erfolg des Unternehmens ausmacht. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Lob und Tadel. Auch Tadel, wenn man ihn genau erklärt, kann motivierend sein und positive Auswirkungen für die persönliche Entwicklung der Mitarbeiter haben. Ich führe mit allen persönliche Gespräche und helfe dabei, die Schwelle zwischen Chef und Angestellten abzubauen. Bei uns wurde ein Prämiensystem eingeführt, das heißt, es gibt Umsatzprovision und am Ende des Jahres eine Leistungsprämie für besondere Verdienste. Die Mitarbeiter, die diese Leistungen vollbracht haben, werden als Vorbilder hervorgehoben. Dies soll jedoch keinesfalls erniedrigend auf andere wirken, sondern vielmehr als Ansporn für die eigene Entwicklung empfunden werden.

Wie erfahren Sie Anerkennung? Einmal im Jahr gibt es ein Meeting mit Herrn Cloppenburg, bei dem Kritik und Lob ausgesprochen werden. Ich bin oft um Rat gefragt worden, und das sehe ich als Anerkennung meiner 20-jährigen Erfahrung in diesem Unternehmen. In Wien werde ich oft zu Vorträgen diverser repräsentativer Treffen eingeladen, und das bedeutet für mich, daß meine Meinung und mein Wissen zählen.

Ihr Leitsatz? Ich habe keinen Leitsatz. Bei mir steht das Geschäft an erster Stelle. Das heißt aber nicht, daß meine Familie für mich nicht wichtig ist. Ich bin aber davon überzeugt, daß mein beruflicher Erfolg für ein angenehmes Familienleben notwendig ist. Ich liebe mein Geschäft und verbringe sehr gerne meine Zeit darin, aber ebenso genieße ich die Zeit mit meiner Familie.

✱ Raninger Hermann

● Steckbrief

Beruf: Manager, Nachrichtentechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Computer 2000 GmbH., 1160 Wien, Wilhelminenstr. 91/IIf. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1958, Lunz am See. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Mitgliedschaften: Diverse Sportvereine. Hobbies: Paragleiten, Windsurfen, Geländeskifahren, Mountainbike-Marathon.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HTL, Fachrichtung Nachrichtentechnik, war ich von 1979-82 Softwareingenieur bei BBC Brown Boveri. Während dieser Zeit hielt ich mich acht Monate im Ausland auf. Von 1982-88 war ich Verkaufsleiter mit Gesamtprokura (ab 1986 Einzelprokura) bei Softexpress. Danach gesamtverantwortlicher Geschäftsführer im „Markt & Technik" Verlag, von 1990-92 zusätzlich Geschäftsführer der Tochterfirma Agora Computerperipherie, wo ich für die Bereiche Finanzen, Logistik und Personal verantwortlich zeichnete. Anschließend war ich bis 1993 gesamtverantwortlicher Geschäftsfüh-

rer der aus der Fusion der beiden Firmen entstandenen Access Agora Vertriebs GmbH. Ab 1993 übernahm ich die Funktion eines Geschäftsführers bei Computer 2000 mit dem Verantwortungsbereich Finanzen, Controlling, Logistik und Personal. Seit 1996 bin ich Alleingeschäftsführer. In den Jahren 1996 bis 1998 hatte ich zusätzlich Regionalverantwortung für Südosteuropa. Das ursprünglich deutsche Unternehmen beschäftigt sich mit dem Vertrieb von rund 25.000 IT-Produkten von 180 Herstellern an Wiederverkäufer und erwirtschaftete 1998 weltweit einen Umsatz von rund 10 Milliarden DM. Die Aktienmehrheit wurde 1998 von der US-Firma TechData übernommen und ist somit weltweit das zweitgrößte Unternehmen seiner Kategorie, das für 1999 einen Umsatz von 12 Milliarden US-Dollar anpeilt. In Österreich ist Computer 2000 Marktführer mit einem Jahresumsatz von 2,8 Milliarden Schilling.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist die Erreichung persönlicher Zielsetzungen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich im großen und ganzen sowohl beruflich als auch privat sehr erfolgreich. Dabei versuche ich immer einen Kompromiß zwischen Beruf und Freizeit zu finden, nehme mir Zeit für Familie und Hobbies und bin dabei auch beruflich erfolgreich. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Meine Frau sicher. Sie ist ein intelligenter Mensch und schätzt meine Sozialkompetenz. Freunde sehen meine Stärken in meiner Beharrlichkeit, Geradlinigkeit und Berechenbarkeit. Ich selbst lege größten Wert auf zwischenmenschliche Kultur, also wie man miteinander umgeht.
Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Beharrlichkeit und Konsequenz, ein Ziel zu erreichen. Wichtig ist auch die Analyse des Umfelds, Bedürfnisse zu erkennen und daraus entsprechende Maßnahmen ableiten zu können. Als wesentlich erachte ich People Management - andere für ein Ziel zu begeistern und ihnen das Umfeld zu bieten, es auch zu erreichen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In dieser Branche leben wir in einem extrem dynamischen Markt, einem schnell wechselnden Umfeld. Dies erfordert ein hohes Maß an Belastbarkeit und die Fähigkeit, sich rasch auf neue Gegebenheiten einzustellen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, vieles hat sich entwickelt. Denn vor 20 Jahren gab es diese Facetten gar nicht. Ich wollte nur viel Freiraum und Abwechslung. So ergab sich meine Hauptstoßrichtung, nämlich Management oder Selbständigkeit, sehr bald. Letztlich spielte auch der finanzielle Aspekt bei der Wahl der Position mit. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich bin seit fünf Jahren glücklich verheiratet und meine Frau teilt viele Interessen mit mir, besonders im Freizeitbereich. Da wir beide beruflich sehr engagiert sind, ist unsere Vertrauensbasis sehr wichtig. Zu Hause erfreue ich mich der Stabilität und kann meinen Hobbies nachgehen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich sehe mich als Coach, der Unternehmenserfolg wird vom Team bestimmt. Wir haben offene Strukturen, wenig Hierarchie und die Mitarbeiter haben viel Frei- und Entscheidungsspielraum, wobei ich auch erwarte, daß dieser Freiraum genutzt wird. In unserer Unternehmensphilosophie ist eine hohe Fehlertoleranz festgeschrieben. Wir leben in einem innovativem Umfeld, in welchem Fehler gestattet werden müssen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ein Bewerber muß ins Team passen, um aufgenommen zu werden. Motivation erfolgt durch die Gewährung von Freiräumen, durch die Übergabe von Verantwortung und der Identifikation mit der Tätigkeit. Wechselseitiges positives Feedback ist wichtig. Mitarbeiter werden ernstgenommen und deren Ideen oft umgesetzt. Das Arbeitsklima stimmt und neben einer „open door policy" verfolge ich auch den Grundsatz „Get together". **Kennen Sie Niederlagen?** Sie sind untrennbar mit dem Erfolg verbunden. Erst durch Rückschläge kann man Erfolg schätzen. **Wie gehen Sie damit um?** Eigentlich ganz gut aufgrund meiner Erfahrungen. Aus Niederlagen kann man Erfolge ableiten, wenn man aus der Analyse etwas Positives zieht. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Mein Leben ist ein guter Kompromiß: Der Beruf füllt mich aus, macht Spaß und steckt mich nicht in ein zu enges Korsett. Ebenso empfinde ich mein Privatleben als positiv, betreibe viel Sport und versuche, halbwegs gesund zu leben. Ich bin auch körperlich belastbar. Die meiste Kraft kommt aber aus dem Kopf. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich brauche immer neue Herausforderungen. Wichtig ist mir die Balance zwischen Beruf und Freizeit und diese zugunsten der Freizeit zu erweitern. Denn leider fehlt mir immer noch die Zeit, um in Neuseeland oder Australien zu paragleiten. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** In der Familie werde ich ernst genommen und im beruflichen Bereich erhalte ich Feedback. Auch der Unternehmenserfolg, der nicht aufgrund eines Zufalls entsteht, ist Anerkennung. Dies tut der Seele sehr gut. **Leben Sie nach einem Motto?** Der Spaß darf nicht zu kurz kommen. Man muß zwischen Beruf und Privatleben seine Kompromisse finden, da ich erstens das Leben genießen und zweitens nicht von der Hand in den Mund leben möchte. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht wirklich, obwohl ich mich für andere Menschen interessiere. Ich strebe aber keinem Bill Gates nach, sondern will der Hermann Raninger sein, der sich so wie er ist, wohlfühlt.

✱ Ranner Daniel

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ranner Frisör., 1010 Wien, Dominikanerbastei 4. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1963, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte, geb. Bachhofer. Kinder: Ella. Eltern: Irma und Josef. Hobbies: Skaten, Skifahren, Squash, Jazz hören, elektronische Musik, Kochen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Friseurlehre 1981, ging ich für eineinhalb Jahre nach Bad Gastein. Von dieser Filiale bin ich dann 1983 ins Hauptgeschäft nach Wien gegangen . Dort war ich bis 1990,. Im Herbst 1990 legte ich die Meisterprüfung ab und machte mich mit meiner Frau, die auch Friseurmeisterin ist, selbständig. Das war für uns mit einem Drittel Eigenkapital und zwei Drittel Kredit möglich. Seither arbeiten wir zusammen und beschäftigen drei Mitarbeiterinnen. Das Ge-

Copyrighted material

Wir haben das herkömmliche System geändert. Durch unser oftmaliges „Nein", haben wir im Endeffekt mehr verdient als andere, die seltsame Kundenwünsche bedenkenlos erfüllen, auch wenn der Kunde „Haare lassen muß"

schäftslokal ist 20 Quadratmeter groß. Wir haben es komplett renoviert, aber trotzdem gibt es ständig etwas zu erneuern. Über unsere Arbeitsweise, die ein bißchen ungewöhnlich ist, gibt es einiges zu sagen: wir reparieren Haare und zerstören sie nicht. Wir arbeiten mit der Wahrheit und zwar so, daß wir es beweisen können und umgehen damit die Verlogenheit der Kosmetikindustrie. Wir sehen uns das Haar ganz genau an und machen dann das Beste für dieses Haar, individuell - nur gesundes Haar glänzt wirklich. Eine Beratung ist bei uns kein Verkaufsgespräch. Wir haben das ideologische Friseurkonzept verringert, wir blondieren nicht und wir machen keine Dauerwellen. Unsere Meinung ist, daß jeder Mensch gesundes Haar haben kann. Wir sagen unseren Kunden die Wahrheit, das ist in unserer Branche unüblich, aber daraus resultiert unser Erfolg. Unser Motto: „Weniger kann mehr sein". Unser Hauptartikel ist die Formgebung. Wir schneiden sehr viel, gefärbt wird wenig, Hauptsächlich tönen wir. Unsere Kunden schätzen den problemlosen Umgang mit ihrem neuen, gesunden Haar. Die Atmosphäre hier im Geschäft ist außerordentlich gut, bei ausgewählter Musik, internationaler Lektüre und hochwertigen Getränken. Die interkulturelle Weise, wie wir unser Geschäft führen, spricht unsere Kundschaft besonders an. Wir arbeiten auch für Theater- und Filmproduktionen, viele Künstler gehören zu unserem Kundenkreis. Die Produktpalette läuft über Nexxus und Redkin, die einzigen Mittel, die nicht nur oberflächenaktiv sind, sondern spürbare Veränderungen hervorrufen. Diese Produkte sind hochkonzentriert, dadurch extrem ergiebig und somit auch kostengünstig. Den Haarlack bereitet die Firma Geissler aus Hallein auf 96-prozentiger Weingeistbasis für uns zu. Dieser Haarlack belastet das Haar nicht und ist rückstandsfrei. Ein besonderes Produkt, das leider nicht ganz billig ist, die Alkoholsteuer an den Staat verteuert es. Wir verwenden es trotzdem, denn kein anderer Haarlack würde in unser spezielles, eigenes Friseurkonzept passen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil die Kunden gerne zu uns kommen, das auch sagen und wir auch gut davon leben können. **Ihr Erfolgsrezept?** Wir haben das herkömmliche System geändert. Durch unser oftmaliges „Nein", haben wir im Endeffekt mehr verdient als andere, die seltsame Kundenwünsche bedenkenlos erfüllen, auch wenn der Kunde „Haare lassen muß".

Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären? Natürlich ist das meine Frau. Als wir uns trafen ging es mit uns wirtschaftlich senkrecht in die Höhe, wir arbeiten wunderbar zusammen. Wir sind einfach ein gutes Team. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als wirtschaftlich erfolgreich und sonst als gesellig. Mitarbeiter begrüßen meine offene Arbeitsweise, ich vermittle durch „Vorleben". Natürlich sehen sie unseren Erfolg und sicher arbeiten sie auch recht gerne für uns. **Erhalten Sie Anerkennung?** Natürlich von Kunden und Freunden - Selbstbestätigung braucht man. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Eigenmotivation. **Ihre Ziele?** Mehr Ökologie in meiner Branche durchzusetzen - ohne den sogenannten „Bio-Schmäh". Für meine Frau und mich möchte ich mehr Freizeit, gemeinsame Urlaube schaffen. Wir sind noch jung und alles ist noch möglich. Expandieren möchte ich nicht, ein überschaubares Konzept ist mir lieber. Vielleicht mache ich einmal etwas ganz anderes. **Möchten Sie noch einen Tip geben?** Egal, was man macht, dahinterstehen und durchhalten, wenn man davon überzeugt ist. Aus Fehlern lernen und nicht alles glauben.

✱ Ratay Claudia

● Steckbrief

Beruf: Hotelfachfrau. Funktion: Gschf. Tätig bei: Guessclub „La fuente"., 1070 Wien, Burgg. 23. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1969, Wien. Eltern: Otto und Eveline. Hobbies: Sport, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe und beendete diese mit Matura. Es folgte ein Jahr Externistenausbildung zur Kindergärtnerin. Diesen Beruf übte ich zwölf Monate aus, sah aber bald, daß es nicht der richtige für mich war. So wechselte ich in die Gastronomie und begann mit einem Saisonjob in Kärnten. Als der Sommer vorüber war, verschlug es mich an den Arlberg, wo mein siebenjähriger Tätigkeitsbereich sämtliche Stationen der Gastronomie und Hotelerie umfaßte. Im Frühjahr 1997 kehrte ich nach Wien zurück und wurde in der Onyx-Bar mit der Position der Barleiterin betraut. Im Oktober 1998 vollzog ich einen brancheninternen Wechsel und bekleide bis dato die Tätigkeit der Geschäftsführerin. **Sonstige geschäftlichen Tätigkeiten?** Seit Oktober 1997 leite ich eine Fachberatungsstelle für Gesicht- und Körperpflege.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Erfolg hat viel mit „sich etwas zuzutrauen" und dem damit verbundenen Probieren zu tun. Eigenschaften wie Ausgeglichenheit, Selbstmotivation, Fleiß, Ehrgeiz und der Glaube an mich selbst sind Grundvoraussetzungen. Meine Er-

fahrung zeigt, daß sich die Zusammenarbeit im Team sowohl auf fachlicher als auch auf zwischenmenschlicher Ebene sehr positiv auswirkt. Weiters war und bin ich immer bereit zu lernen, mich permanent weiterzubilden. Ich bin das Aushängeschild des Unternehmens - identifiziere mich mit diesem total und bin immer präsent. **Ihre Ziele?** Das Lokal zum Erfolg zu führen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus der Freude an der Tätigkeit.

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich die Ziele, die ich mir selbst stecke, erreiche - ich kämpfe darum. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein, muß man sich lernend an Veränderungen anpassen, Ziele für sich formulieren, unbewußt Fähigkeiten und Fertigkeiten nützen, Lösungen für Probleme und Konflikte finden, die eigenen Wünsche und Vorhaben kreativ und erfolgreich verwirklichen und mutig sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren, korrigieren und für die Zukunft daraus lernen. **Ihr Motto?** So wie es kommt, so kommt es - positives Denken.

✱ Rath Harald

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Firmengesellschafter. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: J. & L. Lobmeyr GmbH., 1015 Wien, Kärntnerstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1938, Limpsfield/Großbritannien. Familienstand: Verheiratet mit Ursel. Kinder: Andreas (1965) und Michaela (1968). Hobbies: Likörgläser sammeln, Natur.

● Karriere

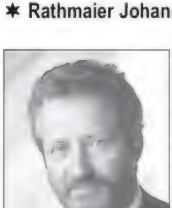
Wie war Ihr Werdegang? Ich stieg gleich nach der Matura in den väterlichen Betrieb ein. Das Unternehmen wurde 1823 von meinem Ur-Urgroßvater Josef Lobmeyr in der Wiener Innenstadt gegründet und ist seither in Familienbesitz. Ludwig Lobmeyr führte die Firma zu Weltruf, Großvater Stefan Rath bewältigte die schwierigen Zeiten (1. Weltkrieg, Weltwirtschaftskrise), Vater Hans H. Rath führte den Lobmeyr durch die Wirren des 2. Weltkrieges in die Aufbauphase nach 1945. Nach des Vaters Tod übernahm ich die Leitung der Glasabteilung und der Tischkultur, meine Brüder Peter und Stefan jene der Beleuchtungskörper-Erzeugung. 1972 übernahmen wir die Firma Jos. Zahn & Co.. Vor zehn Jahren wurde das Geschäft in der Kärntnerstraße renoviert und in den Urzustand versetzt. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts führen wir auch Kristallbeleuchtungskörper, eine Spezialität ist die Glasveredelung. Unser Glas wird nach eigenen Entwürfen in beauftragten Glashütten geblasen. Exporte nach Europa, in die USA und nach Fernost (seit kurzem vor allem in den schwierigen japanischen Markt) machen rund 35 Prozent des Umsatzes aus. **Sonstige geschäftlichen Tätigkeiten?** Beteiligung an Jos. Zahn & Co., 1030 Wien, Salesianergasse 9.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn unser Betrieb unter Beibehaltung der höchsten handwerklichen Qualität gesund ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe die Firma „noch nicht ruiniert", so kann ich mich halbwegs erfolgreich sehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die aufwendige Renovierung des Geschäftslokales in der Kärntnerstraße war eine solche Entscheidung, ebenso jene, zu unserem Glas und den Lustern die Bereiche Porzellan und Tafelsilber - also die gesamte Tischkultur - anzubieten. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, unsere Leistungen werden - auch international - anerkannt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erstklassige handwerkliche Arbeit, stilistische Reinheit der Produkte, hohe Qualität und ein gerechtes Preis-Leistungsverhältnis. Dazu bieten wir auch Sonderanfertigungen. Unser Haus hat sich seine lebendige Tradition bewahrt, wir versuchen aber auch immer wieder mit zeitgenössischen Künstlern zu arbeiten, aber der traditionelle Aspekt überwiegt. Besondere Leistungen erbringen wir im Beleuchtungsbereich, so haben wir die Metropolitan Opera in New York sowie einige Konzertsäle in Japan ausgestattet. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein zweiter Karrierewunsch wäre Farmer in England gewesen, der wurde aber eindeutig hintangestellt. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Innerhalb der Familie sind die Aufgabengebiete klar aufgeteilt. Ich mache Tischkultur, mein Bruder die Luster. Sehr wichtig ist, daß wir über ein gutes, beratungsfähiges Personal verfügen. Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren **Sie diese?** Personal suche ich nach Fachkenntnissen, Persönlichkeit und Teamfähigkeit aus. Unsere Mitarbeiter sind vielfach selbst motiviert, weil ihnen die Aufgabe gefällt und ein interessantes Käuferpublikum zu uns kommt. Motivation kommt auch durch Schulungen und Ausstellungen. **Kennen Sie Niederlagen?** Wirkliche Niederlagen habe ich nicht in Erinnerung. Wir spüren allerdings jetzt eine schwierige Zeit gedämpfter Kauflust und möglicherweise Übersättigung. Am mangelnden Geld liegt das nicht, sondern daran, daß unsere langlebigen Produkte weitervererbt werden, es andererseits immer mehr Single-Haushalte gibt, die weniger Bedarf an reichhaltiger Tischkultur haben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einige Kraft habe ich von Natur aus, leider mache ich zu wenig Sport. **Ihre Ziele?** Nach über 40 Jahren oft recht anstrengender Tätigkeit für den Betrieb würde ich gern in den Ruhestand gehen und die Agenden an die nächste Generation weitergeben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Unsere Leistungen werden anerkannt, seit 1966 dürfen wir das Staatswappen im Geschäftsverkehr führen und für die Renovierung des Geschäftsportales erhielten wir den Design-Preis der Jungen Wirtschaft. Ich war Obmann des Vereins der innerstädtischen Geschäftsleute „City Wien" und bin Aufsichtsrat bei den „Österreichischen Werkstätten". **Ihr Erfolgsrezept?** Mit Einfühlungsvermögen dem Ziel des Hauses und den Wünschen der Kunden zu entsprechen. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Großvater Stefan Rath als Glasfachmann. **Anmerkung zum Erfolg?** Der persönliche Kontakt zu Kunden ebenso wie zu Lieferanten, Mitarbeitern und den Geschäftsleuten der Umgebung und den Behörden spielt für Erfolg eine wesentliche Rolle. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Neben ei-

ner entsprechenden Ausbildung, dem Beherrschen der neuen Technologien und Medien spielt nach wie vor neben der fachlichen auch die menschliche Kompetenz eine entscheidende Rolle.

✱ Rathmaier Johann



● Steckbrief

Beruf: Glasermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Glas exclusiv, Rathmaier Ges.m.b.H., 1150 Wien, Diefenbachgasse 43. Geboren - Datum, Ort: 30. April 1943. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Bernhard (1970). Eltern: Johann und Rosa. Schöpferische Akte: Katalog collection - plas - exclusiv. Hobbies: Tennis, Bergsteigen, Jagen, Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Pflichtschule suchte ich nach einem Beruf, welcher mir gefallen könnte; meine Interessen lagen im Handwerklichen. Da ich ebenso Fähigkeiten im Bereich des Zeichnens besaß, war mein Bestreben, beides in Verbindung zu bringen. Somit begann ich die Glaserlehre. Innerhalb kürzester Zeit fand ich großen Gefallen daran. 1966 legte ich die Meisterprüfung ab, 1967 verehelichte ich mich und kaufte eine Wohnung. Im selben Jahr, nach 10-jähriger Unternehmenszugehörigkeit, trat mein Chef in den Ruhestand und bot mir an, die Firma zu übernehmen. Nach gründlichen Überlegungen gemeinsam mit meiner Gattin, die ihren Beruf schweren Herzens aufgab, übernahmen wir per 1.1.1968 die Glaserei und führen diese nun mit 12 Mitarbeitern bis dato. Heute sind wir die einzige Glasätzerei Österreichs jeglicher Art von Türen, Möbeln, Trennwänden, Gläsern, sowohl antiker als auch moderner Motive. Wir arbeiten nach Originalvorlagen, z.B. des Jugendstils, ebenso erstellen wir individuelle Motive.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Kompromißbereitschaft und Geduld Grundvoraussetzungen. Die langjährige Erfahrung und das Bieten hoher Individualität im Erstellen von Motiven, sowie das Bemühen um Lösung jeglicher Probleme sind die Hauptfaktoren. **Was sind Ihre Ziele?** Keine besonderen mehr, eher das Unternehmen weiterhin auf gesunden Beinen zu halten, damit die Glasätzerei weiterbesteht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Abschalten in meiner Freizeit und aus den Freizeitaktivitäten. **Was ist Erfolg für Sie?** Erfolg liegt bei mir in der Zufriedenheit. **Was ist Ihr Rezept?** Bei allem Ehrgeiz muß man sich stets selbst treu bleiben und Freiheiten bewahren. Durch permanentes Lernen die geistige Unabhängigkeit behalten, Eigensinn, Rachsucht, Neid, Eifersucht und vorschnelle Entscheidungen im Leben vermeiden. Statt dessen einen kühlen Kopf und eine gesunde Urteilskraft in allen Geschäfts- und Lebenslagen bewahren. Jede Situation vor dem Handeln überdenken. **Was sind für Sie Niederlagen?** Fehler darf man machen, aber niemals den gleichen Fehler zweimal. Korrigieren und daraus für die Zukunft lernen.

✱ Ratzenböck Monika Mag.

Sehr flexibel zu sein, eigene Strukturen zu schaffen und mein Arbeitsfeld zu definieren.

● Steckbrief

Beruf: Kulturwissenschafterin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Österreichische Kulturdokumentation und internationales Archiv für Kulturanalyse., 1010 Wien, Schulterg. 5/15. Geboren - Datum, Ort: 1956 in Nattental. Hobbies: Ethnologische Reisen, Kochen, Tennisspielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einem sehr offenen Haus, indem sehr viel möglich war. Ich studierte Zeitgeschichte und habe mich schon während des Studiums nicht nur auf die klassische Geschichtsforschung konzentriert, sondern befaßte mich mit gesellschaftspolitischen Themen. Während meines Studiums unternahm ich sehr viele Reisen und studierte auch im Ausland. Arbeitete an einer Studie des Europarates über Kulturpolitik in Österreich mit, bin dadurch sehr viel in Europa herumgekommen, gründete 1991 das Institut für Kulturforschung und Kulturdokumentation in Österreich, wollte damit Material, Analysen und Grundlagen für kulturpolitische Entscheidungen zur Verfügung stellen und versuchte auf wissenschaftlicher Ebene kulturpolitische Beratungen zu machen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn man sich die Zeit einteilen kann, wenn man in der Wahl der Arbeit und der Zeit unabhängig ist. **Bezeichnen Sie sich selbst als erfolgreich?** So gesehen, sehe ich mich als erfolgreich. Wir bekommen sehr viele Aufträge aus dem Ausland. Wir waren immer bemüht, nicht vereinnahmt zu werden und die Unabhängigkeit zu bewahren, und das ist uns gelungen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr flexibel zu sein, eigene Strukturen zu schaffen und mein Arbeitsfeld zu definieren. Mir ist es mit der Kulturdokumentation und dem Insitut gelungen, einen Freiraum zwischen Wissenschaft und Praxis zu finden und zu definieren. Dafür gab es vorher keinen Adressaten. Wir haben uns einen Bedarf geschaffen und können jetzt frei entscheiden, welche Arbeit oder Forschung wir annehmen. Eine wichtige Zielsetzung war, keine Außenstelle des Ministeriums zu sein, eine flexible und überschaubare Struktur zu haben und unabhängig arbeiten zu können. Die Zusammenarbeit mit Universitäten, Experten sowie Historikern, Politikwissenschafter, Sozial-

wissenschafter, usw.. In einem Land, wo das System vorgegeben ist, kann man nur arbeiten, wenn man in dieses System eingebunden ist. Die eigene Arbeit muß man unentwegt definieren und legitimieren, man braucht Mut zum Risiko, Ausdauer und Strategien. Man muß wissen, welche Themen und kulturpolitische Perspektiven es in verschiedenen Ländern gibt. Das Wissen um das europäische Netzwerk und die Methoden, um zu den entscheidenden Informationen zu kommen, um diese Studien durchführen zu können. Die Sensibilität, daß man nicht vereinnahmt wird. Der Arbeitseinsatz ist überdimensional, man darf aber auch keine Scheu haben, etwas Neues zu machen. Ich ziehe eine Arbeit ohne Rücksicht auf Arbeitszeit durch. Für mich war immer klar, daß ich nicht in hierarchischen Strukturen arbeiten möchte, und ich habe immer so gearbeitet, daß ich etwas angeboten habe oder besser gesagt, daß mir etwas angeboten wurde. Offenheit, Geselligkeit und Neugierde spielen für mich eine große Rolle. Der Umgang mit Menschen ist ganz wichtig. Ebenso zu sehen, wie andere Menschen an Dinge herangehen. Ich bin zur Selbständigkeit und eigenen Verantwortlichkeit erzogen worden, und daß man Sachen, für die man sich entschieden hat, auch wirklich durchzieht. Ich gebe nie auf und finde es wichtig, wenig Abstriche zu machen. Ich bin sehr erfinderisch und bin keine Zauderin - ich agiere strategisch. **Spielen Mitarbeiter und Familie eine Rolle?** Ja, natürlich. Ich finde allerdings, daß es eher schwierig ist, zu delegieren. In unserem Institut sind jedoch alle sehr kompetent und flexibel und können sich relativ schnell auf ein Thema konzentrieren. Sie übernehmen auch Kompetenz für den eigenen Bereich, es gibt sehr viele Diskussionen zu einer Thematik, und dafür finde ich Teamarbeit gut, halte aber von kollektiven Entscheidungen wenig. Bestimmte Sachen müssen hierarchisch entschieden werden. Mein Institut ist klar in Bereiche gegliedert, und die zuständigen Bereichsleiter sind für diese Bereiche verantwortlich. Familie und Freunde spielen eine wesentliche Rolle, weil exponierte und intensive Arbeit ausbeutet und die emotionale Absicherung und Kraft aus der Beziehung kommt. Ich habe einen sehr großen Freundeskreis, der auch über meine Arbeit Bescheid weiß. Eine gute Beziehung mit viel Freiraum ist für mich genauso wichtig wie einen Job mit viel Freiraum zu haben. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Schwierigkeiten sind eine Herausforderung, Lösungen zu finden, kreativ zu sein und Strategien zu entwickeln, ohne Abstriche ein Ziel zu erreichen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Neugierde, Offenheit und Interesse für das Ungewisse sind wesentlich. Den Mut zu haben, Dinge zu tun, die interessieren, für deren Lösung man aber kein Muster hat.

✱ Rauch Emmerich

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rauch Haus Ziegelmassivhäuser GmbH., 1210 Wien, Schillg. 25/16. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1947, Ramsau. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Marlies (1969) und Joachim (1971). Mitgliedschaften: Jaguar Club. Hobbies: Wassersportarten generell, Wandern, Oldtimer.

Von Anfang an habe ich mich um den anspruchsvollen und kaufkräftigeren Kunden durch Qualität bemüht.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Bürokaufmannlehre 1965 wollte ich aus dem Büro weg und nicht seßhaft sein. Bis 1979 arbeitete ich trotzdem in diesem Beruf, bildete mich aber in Abendkursen zum Innenarchitekten aus und ging anschließend in die Fertighausbranche. Eine Führungsrolle strebte ich immer schon an, um verantwortlich mitentscheiden zu können. Am Anfang war ich als Verkaufsleiter für Oberösterreich und Salzburg am Aufbau eines deutschen Produktes erfolgreich beteiligt. Aufgrund meiner Familienplanung wechselte ich 1983 nach Wien und übernahm eine Verkaufsleitung. Zu dieser Zeit war der biologische Bereich am Bau noch neu, und ich strebte voll in diese Nische. Damals mußte man die Kunden noch mühsam sensibilisieren, den Bereich spür- und greifbar machen. In Wien war ich der erste, der mit dem Baustoff Porotherm Einfamilienhäuser zu planen begann und war binnen kurzem so erfolgreich im Verkauf, daß meine Firma nicht mehr so schnell bauen konnte, wie ich verkaufte. Bereits 1984 wurde ich vom deutschen Mutterhaus eingeladen, meine Verkaufstechnik der Chefetage zu präsentieren, und 1985 lag mein Umsatz in Wien bei 35 Millionen. Durch solcherart gestärktes Selbstvertrauen löste ich mir einen Gewerbeschein, aber mir fehlte noch das Kapital zur Selbständigkeit. Da meine Leistungen über der Unternehmenskapazität lag, wechselte ich 1986 nochmals, ehe ich mich 1989 selbständig machte. Zuerst übte ich das Planungsgewerbe und Handel mit Waren aller Art aus und war als Generalunternehmer für biologische Einfamilienhäuser tätig. Im Zuge einer dieser Tätigkeiten wurde mir ein Grundstück in Wien Kagran angeboten, auf dem ein Wohnbau mit 20 Wohneinheiten möglich war. 1993 begann ich mit diesem Projekt, das nach langen Mühen erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Hier kam mir meine Mehrfachausbildung (Raumgefühl für die Planung, die kaufmännische Ausbildung und Verkaufserfahrung) zugute. Nach diesem Wohnbau- Debüt folgte nun das Objekt Schillergasse im 21. Bezirk, und da dieses nun fast fertig ist, mache ich den nächsten Schritt zu einem Öko-Wohnpark in Schwechat mit ca. 70 Wohneinheiten, 150 Millionen Umsatz und drei- bis fünfjähriger Bauzeit. Da ich mich in diesem Marktsegment weg vom sozialen Wohnbau bewege, muß das auch sowohl an der Fassade als auch am Innenleben zum Ausdruck kommen. Das nötige Kapital konnte ich durch dauerhafte gute Bankkontakte beschaffen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist dann gegeben, wenn ich die Kunden zufriedenstellen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meinem Beruf zufrieden, und es ist mir gelungen, mein Hobby zum Beruf zu machen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Es gibt die, die den

Copyrighted material

Erfolg neidlos anerkennen und die Neider. Mit beiden ist man konfrontiert, zweifellos ist die zweite Gruppe größer. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Den Schritt in die Selbständigkeit habe ich die ganzen zehn Jahre nie bereut.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe mir die Marktnische biologisches Bauen ausgesucht und blieb immer konsequent, lehnte es auch ab, Produkte zu mischen. Die Käuferschicht war eine kleinere, sie wußte aber auch genau, was sie bewohnen will und schätzt das auch. Von Anfang an habe ich mich um den anspruchsvollen und kaufkräftigeren Kunden bemüht, immer auf Qualität gesetzt und dieses Konzept konsequent bis hin zum Wohnhaus durchgezogen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich höre dem Kunden zu, nehme mir für ihn Zeit, und irgendwann kommt der Punkt, an dem ich erfahre, was der Käufer wirklich will und braucht. Durch individuelle Planung und Bauweisen kann ich auf seine Wünsche auch eingehen.

Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Eigentlich ja, kreative Gestaltung und freie Zeiteinteilung waren für mich die wichtigsten Faktoren.

Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter? Beide sind wichtig. Im Betrieb weiß ich über alles Bescheid, und ein Delegieren wäre für mich undenkbar, deswegen nehme ich auch nur Objekte in Angriff, die ich alleine bewältigen kann. Ich strebe nicht an, Angestellte zu haben, sondern will mir sogar die drei Prozent Maklergebühr selber verdienen.

Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um? Ich stamme aus einer armen Familie und weiß, wie es unten aussieht, deshalb habe ich auch keine Angst, weniger zu besitzen. Das ist aber auch ein Anspom, mehr als meine Eltern zu besitzen. Vielleicht ist in dem, sich etwas schaffen zu wollen, der Erfolg verwurzelt. Es gab aber auch eine Zeit, in der ich noch wenig Erfahrung hatte und mit allen Mitteln gegen drohende Niederlagen anzukämpfen versuchte, da ich diesen Begriff nicht als selbstverständlich akzeptieren wollte. Inzwischen kann ich aufgrund meiner Lebenserfahrung mit Niederlagen so umgehen wie ein Segler im Sturm. Das Schiff ohne wilde Gegenmanöber auf Kurs halten.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meiner guten Partnerschaft, meinen zwei Kindern, und der tägliche Arbeitsrhythmus bewegt das Rad weiter.

Ihre Ziele? Den Standard zu halten.

Haben Sie Anerkennung von außen erfahren? Da kommt es stark darauf an, von wem man sie bekommt. Für mich persönlich ist sie aber sehr wichtig.

Ihr Lebensmotto? Mich nicht in den nächsten Tag hineintreiben zu lassen.

Ein Ratschlag zum Erfolg? Erfolg kann man nicht anstreben, er stellt sich ein, wenn man ein Ziel vor Augen hat, dazu auch Geduld hat und Niederlagen einstecken kann. Ich bin nicht der Manager Typ, der protzig auf einen 16 Stunden Tag zurückblickt, muß nicht täglich im Imperial essen, sondern habe einen ganz normalen Lebenswandel. Vor allem will ich dem Tag auch Zeit für mich und meine Partnerin abgewinnen. Zur Selbständigkeit muß man wirklich geboren sein. Ich arbeite grundsätzlich nach dem Leistungsprinzip, aber nur dann, wenn der Bedarf dafür gegeben ist.

✱ Rausch Alexander

● Steckbrief

Beruf: Elektroniktechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto Rausch., 1040 Wien, Operng. 32. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eleonore. Hobbies: Fotografie, Reisen nach Frankreich.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Ausbildung zum Radiotechniker, war ich ab 1970 bei der Firma Hear Radiotechnik beschäftigt, wo ich zuletzt die Qualitätssicherung von Autoradios überhatte. 1986 begann die Firma mit der Produktion von Autoradios für VW bzw. Audi, und obwohl sehr aktiv, wurde sie 1992 aus Altersgründen der Inhaber geschlossen. Damals beschloß ich, mich im Fotohandel selbständig zu machen. Fotografieren war schon seit meinem 13. Lebensjahr mein Hobby und so machte ich es zu meinem Beruf.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe es geschafft - als Quereinsteiger in dieser Branche - eine schwierige Phase zu überwinden. Meine kaufmännischen Kenntnisse waren zu Beginn eher gering. Letztlich ist es für mich aber ein positives Erlebnis, die Schwierigkeiten gemeistert zu haben. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, sicher. Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich berate Kunden sehr intensiv. Da ich - als Kunde - festgestellt habe, daß viele Fotoverkäufer den Kunden einfach nur das verkaufen wollen, bei dem sie die größte Spanne haben, wollte ich bewußt einen anderen Weg gehen. Meine Kunden sollen sicher sein, die richtige Kaufentscheidung getroffen zu haben. Deswegen habe ich auch nicht nur Kunden aus Wien, sondern bis nach Vorarlberg; die Universität und verschiedene Institute schätzen mein Service. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Spezialisierung auf Nikon, auf diese Marke schwöre ich auch privat und identifiziere mich damit, daher kann ich den Kunden auch aus der Sicht des Anwenders beraten und ihm die Produkte mt Begeisterung erklären. Der Kunde merkt das natürlich; auch, daß ich mich mit den Geräten auskenne, mich damit intensiv beschäftige und wenn ich mir irgendwo nicht sicher bin, dann scheue ich mich nicht nachzusehen. Auch nach dem Verkauf ist für mich nicht Schluß. Meine Kunden können mich jederzeit anrufen, wenn sie sich irgendwo nicht auskennen und ich werde es ihnen erklären. Dadurch unterscheide ich mich von Märkten. Spezialisierung ist ein sehr wichtiger Punkt. Es ist besser von einer Marke ein umfangreiches Angebot zu haben, als von allem etwas - das rächt sich früher oder später. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Schon während meiner Angestelltentätigkeit habe ich sehr selbständig gearbeitet, auch wenn es eine schwierige Phase und eine ge-

wisse Umgewöhnung war. Aufgrund meines Alters war es auch nicht so leicht wieder einen adäquaten Job zu finden. Das bekräftigte mich dabei, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Die Idee mich selbständig zu machen, war immer schon in mir und ich konnte absehen, daß die Firma in kurzer Zeit schließen würde. Nachdem ich bei Hear 20 Jahre war, bekam ich auch eine entsprechende Abfertigung, die den Neubeginn erleichterte. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Einer meiner ersten Kunden ist heute bei mir angestellt und wir arbeiten sehr gut zusammen. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ich z.B. Ware bestelle, die sich nicht so gut verkauft. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Spaß an der Arbeit. Ich freue mich, wenn immer mehr Stammkunden zufrieden aus meinem Geschäft gehen und an dem Gekauftem Freude haben. **Ihre Ziele?** Den Umsatz auf seriöse Art zu erhöhen, das Geschäft risikolos zu vergrößern. Das Risiko muß immer in einem überschaubarem Rahmen gehalten werden. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich habe sehr viele Stammkunden, die mich weiterempfehlen; mit vielen von ihnen bin ich mittlerweile befreundet und per Du - das ist für mich Anerkennung. Auch die Verkaufszahlen, die ich mit Nikon erziele sind im österreichischen Spitzenfeld. **Ihr Lebensmotto?** Aus jedem Tag das Beste zu machen. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Kunden so zu beraten, wie ich selber beraten werden möchte. **Haben Sie Vorbilder?** Ich gehe meinen Weg und mache es so, wie es mir richtig erscheint. Vielleicht wurde ich von Herrn Hartmann von Foto City, der heute schon in Pension ist, geprägt. Dort war ich Kunde und er beriet die Kunden optimal, gab mir z.B. Objektive zum Testen mit und ich konnte in aller Ruhe meine Entscheidung treffen. Auf derselben Basis arbeite auch ich. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß sich seinen Weg genau überlegen, nicht irgendwo einsteigen, wenn man sich über die weiteren Schritte nicht im Klaren ist. Sich nicht in finanzielle Abenteuer hohe Kredite und ähnliches - einlassen.

✱ Rauscher Sonja

Immer an sich selbst glauben, ein offener Mensch sein, und Fleiß und Ausdauer entwickeln.

● Steckbrief

Beruf: Konditorgesellin, Restaurantfachfrau, Tourismusassistentin. Funktion: Managerin. Tätig bei: Aast GmbH, Import-Export-Handel., 1100 Wien, Bucheng. 166-168. Geboren - Datum, Ort: 29. November 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manfred. Kinder: Michaela (1983). Eltern: Alois und Erika. Hobbies: Motorradfahren, Tontöpfe herstellen, Handarbeiten, Gartengestaltung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mich hat unter anderem die Gastronomiebranche interessiert und so absolvierte ich die Lehre zum Konditor. Nach der Lehre trat ich ins Berufsleben ein und arbeitete im Hotel Intercontinental. Ich heiratete, bekam ein Kind und blieb zu Hause. Dann kehrte ich ins Berufsleben zurück und arbeitete bei der Firma Viktor Schmid und Söhne. Nach der Scheidung machte ich diverse Jobs, weil ich die meiste Zeit meiner Tochter widmete. Nachdem ich meinen jetzigen Mann kennengelernt hatte, begann ich bei der Firma Foto-Nettig zu arbeiten. Ich begann als Bürohilfe, lernte sehr viel, machte bald die Vertretung für die EDV und mußte immer beweisen, daß ich vielseitig bin. Das ist überhaupt sehr prägend in meinem Leben, schon als Kind mußte ich bestätigen, daß ich nicht schlechter als meine ältere Schwester bin. Mit der Zeit wurden meine Aufgaben bei der Firma immer größer, man beauftragte mich unter anderem mit dem Einkauf - ich war Hauptverantwortliche für die Administration des Zentrallagers. Meine Karriere entwickelte sich sehr erfolgreich, ich wurde von den Kollegen anerkannt und zum Betriebsrat gewählt. Neuer Abschnitt in meinem Leben war der Kauf eines Hauses im Weinviertel. Ich hörte bei der Firma Foto-Nettig auf und blieb bei meiner Tochter zu Hause. In dieser Zeit verwirklichte ich meinen Traum und machte den Lehrgang zur Restaurantfachfrau, der mir durch das Arbeitsmarktservice vermittelt wurde. Diesem Lehrgang folgte die Ausbildung zur Tourismusassistentin und die Arbeit bei der Niederösterreichischen Landesausstellung, die den Frauen gewidmet war. 1998 übernahm ich den Betrieb meines Vaters, unser Schwerpunkt ist Kinderspielplatzgeräte. Wir beteiligen uns mit unseren Produkten an großen Projekten in Tirol und in der Steiermark, wo die ersten Hotelanlagen für Kinder in Österreich gebaut wurden. Unsere Arbeit fand positives Echo, und wir hoffen auf positive Weiterentwicklung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mit dem, was man macht, glücklich zu sein, und die Möglichkeit zu haben, eigenes Wissen an die nächste Generation weiterzugeben. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Immer an sich selbst glauben, selbst wenn man dafür über seinen eigenen Schatten springen muß. Ein offener Mensch sein, auf keinen Fall „in der eigenen Schublade" bleiben. Fleiß und Ausdauer entwickeln. **Was wäre für Sie Mißerfolg?** Wenn sich die Sachen nicht so entwickeln, wie man es möchte. Wenn so etwas auftritt, muß man, sozusagen, aus dem Raum gehen und das Ganze per Distanz betrachten. Man muß Mißerfolg als eine Möglichkeit empfinden, es in Zukunft besser zu ma-

chen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst setze ich mich mit dem Problem allein auseinander, dann bespreche ich es mit meinem Mann und meinen Freunden und dann treffe ich eine Entscheidung. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die Bestätigung der Richtigkeit des Weges, den ich gehe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihr Motto?** Was du nicht willst, was man dir tut, das füge auch keinem anderen zu.

✶ Redl Josef Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Bank- und Versicherungskaufmann. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Postversicherung AG., 1010 Wien, Lugeck 1. Geboren - Datum, Ort: 29. November 1945, St. Martin an der Raab. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Hobbies: Wandern/Bergsteigen, Joggen, Musik, Literatur, etc..

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1964 maturierte ich an der Handelsakademie Oberwart. Anschließend studierte ich an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Meine berufliche Laufbahn begann 1968 mit dem Eintritt in den Hauptverband der österreichischen Sparkassen als Marketingreferent. 1971 wechselte ich in die Creditanstalt-Bankverein, wo ich zunächst in der Produktentwicklung tätig war. 1979 wurde ich mit der Vorbereitung der Eurocard-Einführung in Österreich betraut und war in der Anfangsphase auch Geschäftsführer von Eurocard Austria. Ein Jahr später erfolgte die Ernennung zum Leiter der Abteilung Marketing-Koordination in der Creditanstalt. 1988 wurde ich Filialdirektor für das Privatkundengeschäft in der CA-Stadtdirektion City. 1990 wechselte ich in die Bank der Österreichischen Postsparkasse AG, wo ich zunächst mit der Leitung der Bereiche Privatkreditgeschäft und Zweigstellen betraut wurde. Nach einer Umorganisation 1993 übernahm ich die Leitung des Bereiches Vertrieb und Marketing. Mit Juli 1996 wurde ich zum Vorstandsmitglied der Postversicherung AG bestellt, wo ich ebenfalls für Vertrieb und Marketing verantwortlich bin.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich das erfolgreiche = marktwirksame Realisieren der Ziele, die sich ein Unternehmen gesteckt hat - sowohl der operativen als auch der strategischen. Dabei ist mir wichtig, meine eigenen Vorstellungen sowohl in die Planung als auch in die Umsetzung entsprechend einbringen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, besonders in den letzten Jahren. Am Beginn meiner Karriere habe ich nämlich den Erfolg, der sich ja auch in der beruflichen Stellung niederschlagen soll, manchmal wahrscheinlich - zumindest bin ich heute dieser Meinung - zu verkrampft angestrebt. Heute sehe ich das alles etwas gelassener und siehe da, vielleicht klappt es gerade deshalb umso besser. **Gab es Niederlagen?** Ja, selbstverständlich. Wichtig ist, daß man in solchen Situationen, die ja oft auch mit Emotionen verbunden sind, wieder Abstand gewinnt und kühlen Kopf bewahrt, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Für falsch halte ich es auch, bloß um der Sicherheit willen zu lange in einem Umfeld zu verharren, in dem man - aus welchen Gründen auch immer - nichts mehr bewegen kann. Sicherheit gibt es gerade heute weniger denn je. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Vermutlich ist es die Freude, etwas verändern, gestalten, aufbauen zu können. Ist dieser Gestaltungswille vorhanden, können einem auch kurzfristige Rückschläge nichts anhaben - im Gegenteil, das sind höchstens neue Herausforderungen. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erstens, daß ich zwar einiges probiert, aber immer wieder zu meinen Stärken zurückgefunden habe. Zweitens, daß ich auch heute noch immer neue Erfahrungen mache, was es bringt, wenn Mitarbeiterpotentiale entwickelt und die Energien in einem Unternehmen gut gebündelt werden können. Gepaart mit positivem Denken, läßt sich Erfolg - etwas pointiert formuliert - dann fast gar nicht mehr verhindern. **Wie sehen Sie die Konkurrenzsituation?** Konkurrenz ist in einer Marktwirtschaft der Normalzustand. In einer zunehmend globalisierten Wirtschaft wird sich die Konkurrenzsituation in vielen Bereich mit großer Wahrscheinlichkeit noch weiter dramatisch verschärfen. Trotzdem kann Konkurrenz nur als ständige Herausforderung gesehen werden, nicht nur die eigene Strategie permanent zu hinterfragen, sondern vielmehr künftige Entwicklungen rechtzeitig zu antizipieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Privat gut eingebettet zu sein, ist selbstverständlich von großem Nutzen und in einer Zeit, in der Beziehungen offenbar immer schwieriger werden, von unschätzbarem Wert. Trotzdem kann es nicht so sein, daß die Familie primär dazu da ist, beruflichen Streß „abzuladen". Da ist man auch schon selbst entsprechend gefordert, einen Ausgleich zum Berufsstreß zu finden, z.B. durch Sport, kulturelle Interessen oder durch ein Engagement auf Gebieten, in die man auch noch andere als unmittelbar berufliche Aspekte einbringen kann. Auf jeden Fall sollte es neben einem erfüllenden Beruf auch noch andere Standbeine geben, die zum Gesamtbild einer Persönlichkeit beitragen. **Haben Sie ein Motto?** Irgendwo, ich weiß nicht mehr wo, habe ich folgenden Spruch aufgeschnappt: „Ich schlief und träumte, das Leben wäre Freude. Ich erwachte und sah, das Leben war Pflicht. Ich handelte und sah, die Pflicht war Freude!". Ich verhehle nicht, daß mir dieses Motto sehr gut gefällt.

✶ Redl Roman

● Steckbrief

Beruf: EDV-Kaufmann. Funktion: Inhaber Tätig bei: Solutions by Roman Redl., 1210 Wien, Steinheilg. 3/1. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1967, Wien. Kinder: Sophie. Eltern: Sabine und Friedrich. Mitgliedschaften: PADI/Internationale Tauchervereinigung. Hobbies: Hunde, Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Neben meinem Technikstudium für Informa-

Copyrighted material

tik und Wirtschaftsinformatik, welches ich nicht beendete, begann ich mit Computerbetreuung (Informatikprojekte). 1988 bin ich im Rahmen eines EDV-Projektes bei einem Freund in eine Spieleerfindungsfirma eingestiegen. 1991 machte ich mich dann mit einem Kollegen selbständig und wir gründeten eine OEG. Aus persönlichen Gründen trennten wir uns aber rasch wieder. 1993 gründete ich dann die Firma Solutions. Inzwischen habe ich sieben freie Mitarbeiter. **Sonstige Tätigkeiten?** Tauchschule mit einem Geschäftspartner.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin auf Grund von Konsequenz und Wissen erfolgreich. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist, wenn man Ideen so umsetzen kann, daß man davon leben kann, also dadurch Geld verdient. Erfolg ist für mich aber auch, wenn ich persönliche Erfüllung im Beruf finde. **Ihr Erfolgsrezept?** Viel Wissen und viel Glück. Ich habe meine Ideen gewissenhaft weiterverfolgt und weiterentwickelt. **Ihre Vorbilder?** Da sehe ich nicht eine Person, sondern eine bestimmte Kategorie von Lebensart. Mein Stiefvater hat in mir den Sinn für Lebensstil und Lebensart geweckt und damit in mir ein gutes Mittelmaß erzeugt, denn von meiner ursprünglichen Erziehung her, kam ich aus dem eher technischen Bereich. **Kennen Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, es hat Rückschläge gegeben, aber ich löse sie möglichst schnell. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich alle als erfolgreich. Meine Familie sieht mich außerdem als launisch. Freunde sehen mich als sehr zielstrebig, geschäftstüchtig und egoistisch. Mitarbeiter sehen mich manchmal als streitbar, launisch und als Quelle der Arbeit und des Wissens.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, Anerkennungen gibt es rundum. Sie sind das Um und Auf. Dadurch sind dauerhafte Geschäftsverbindungen garantiert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Freude an der Arbeit und den Projekten. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, relativ schnell eine Firmengröße zu erreichen, wo ich abkömmlich werde und damit mehr Zeit für mich habe, oder daß ich das Unternehmen lukrativ verkaufen kann. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Hinter der Sache stehen, sie wollen. Klare Zielsetzung.

ALGOPRINT VERLAGS AG

vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Österreich, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Grechenland und Spanien.

Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!

Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht Voraussetzung!

Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!

Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an: Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

✶ Regen Peter

● Steckbrief

Beruf: Vulkaniseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Reifen Regen HandelsgmbH., 1020 Wien, Kleine Sperlg. 6. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Hobbies: Zeichnen, Fotografieren (alte Stiegenhäuser, Toreingänge).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in einem Heim in Retz auf, diese Erfahrung hatte auf mein Leben starken Einfluß. Mit 14 kam ich nach Wien und begann in diesem Betrieb zu lernen. 1964 legte ich die Gesellenprüfung ab, 1972 die Meisterprüfung und als mein ehemaliger Chef 1984 in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. 1989 kaufte ich einen Filialbetrieb, den ich sieben Jahre als „Pferdefuß" mitzog, 1997 gab ich dann die Filiale auf, heute habe ich drei Mitarbeiter und denke nicht mehr an Expansion, weil mir die Lebensqualität wichtiger ist, als wirtschaftliches Wachstum.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Aus meinem sozialen Umfeld herauskommend sich selbst verwirklichen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ich habe es geschafft, aus einem schlechten sozialen Umfeld etwas aufzubauen und finanziellen und persönlichen Erfolg zu haben. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war im privaten Bereich meine Heirat - heute nach 25 Ehejahren führen wir eine gute harmonische Beziehung. Wirtschaftlich war der Schritt in die Selbständigkeit die erfolgreichste Entscheidung. Schon im zweiten Lehrjahr wußte ich, daß ich den Betrieb einmal übernehmen werde. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich beweihräuchere mich nicht selbst, haber aber in der Branche einen guten Namen, werde von manchen beneidet und meine Freunde bestätigen mir, daß ich es gut mache. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit, Gewissenhaftigkeit gegenüber Kunden und Lieferanten und mein Talent mit Menschen umzugehen. Das hat sich im Laufe der Zeit herausgestellt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Persönliche Kundenbetreuung, die uns von den großen Ketten unterscheidet. Um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, habe ich vor einigen Jahren die Einkaufs- und Werbegenossenschaft „Point-S" mitbegründet, die heute die zweitgrößte Kette selbständiger Händler ist. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ursprünglich wollte ich technischer Zeichner werden, das war aber aus finanziellen Gründen nicht möglich. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Frau bietet mir einen Hintergrund in dem ich ruhig eingebettet bin. Mitarbeiter sind am Erfolg ebenso beteiligt und sollen daran auch mitnaschen. Als Chef ist man auch in gewisser Weise ein Lebensbetreuer, meine Mitarbeiter schicke ich auf Schulungen und sehe zu, daß auch das soziale Umfeld stimmt. Letztlich müssen die Mitarbeiter auch in Streßsituationen zu den Kunden freundlich sein, das geht nur in einem angenehmen Arbeitsklima. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Meine Mannschaft ist schon seit zehn Jahren bei mir, die Auswahl treffe ich nach persönlichen Kriterien, nach seinem Auftreten und zuletzt auch nach fachlicher Qualifikation. Die wichtigste Motivation ist das Gehalt, das auch Prämien und Trinkgelder beinhaltet und als Chef muß man auch Partner sein und kollegiales Miteinander pflegen. **Kennen Sie Niederlagen?** Der Filialkauf war eine Fehlentscheidung, aber man kann nicht nur immer auf der Gewinnerseite sein - das habe ich schon früh im Leben erfahren. Aus Fehlern muß man lernen und sie wegstecken können. Gottseidank hatte ich noch keine schweren Niederlagen und konnte immer alles geradebiegen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus mir und meiner Beziehung. Seit kurzem betreibe ich auch Mentaltraining (Chi Quong) - seither bin ich wie ausgewechselt und bin nicht mehr so gestreßt, wie früher. Meine stärkste Triebfeder ist aber sicher das soziale Umfeld, aus dem ich komme - ich weiß, daß ich nie wieder dorthin kommen will. **Ihre Ziele?** Meine Ziele habe ich erreicht, die Versprechen, die ich meiner Frau gemacht habe, (Haus, Garten, Weltreisen) habe ich auch einhalten können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Darauf habe ich keinen Wert gelegt, ich wollte keine Funktion in der Kammer oder Innung.

Ihr Lebensmotto? Behandle andere so, wie du selbst behandelt werden möchtest. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich nicht. Ich lese gerne Portraits erfolgreicher Menschen und manche Persönlichkeiten, wie z.B. der Vorstandsdirektor der Conti AG, Dr. Hubertus von Grünberg, faszinieren mich ohne mich daran zu orientieren. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Die finanziellen Voraussetzungen müssen stimmen, man sollte zur Selbständigkeit zwei Drittel des Kapitals selbst mitbringen und sich nur in der Branche selbständig machen, in der man sich auskennt. Fachkenntnis ist sehr wesentlich und man darf sich nicht auf den Lorbeeren ausruhen, sondern ständig dahinter sein.

✶ Reiser Leopold

● Steckbrief

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Gebietsvorstand Tätig bei: Grazer Wechselseitige Versicherung., 3100 St. Pölten, Linzerstr. 28. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1952, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Erna. Kinder: Manuela (1973). Hobbies: Schnapsbrennen, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1967 begann ich die Lehre als Maurer und schloß die Berufsschule mit Auszeichnung ab. 1970 bestand ich die

Gesellenprüfung, auch mit Auszeichnung. Nach dem Bundesheer 1971 ging ich kurzzeitig zu meinem Dienstgeber zurück und trat 1972 als Außendienstmitarbeiter bei der Wiener Allianz ein. Nach sechs Jahren wechselte ich zur Grazer Wechselseitigen, wo ich bis 1980 im Außendienst tätig war und bis 1990 die Kapitalssparte betreute. Seit dieser Zeit bin ich Gebietsleiter für fünf politische Bezirke und verwalte 13 Außendienstmitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Meine Aufgabe ist, Mitarbeiter aufzunehmen, sie zu betreuen und dafür zu sorgen, daß sie vielleicht auch bei uns in Pension gehen. Und dann vielleicht auch noch die Mitarbeiter so weit zu betreuen, daß deren Kinder den Kundenstock übernehmen. Wenn ich das zustande bringe, ist es für mich Erfolg. Ich bin selbst sehr arbeitsam und verlange das auch von den Mitarbeitern. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich besitze einen starken Willen und scheue keine Arbeit. Auch als Lehrling half ich bereits bei meinen Nachbarn aus. Während meiner Lehrzeit war es oft so, daß mich der Meister aufforderte, während seiner Abwesenheit aufpassen, ob die Gesellen auch wirklich arbeiteten. Ich habe mich immer stark engagiert, meine Vorgesetzten haben das aber oft nicht honoriert. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Dabei, von der Maurerei zur Versicherung zu wechseln. Viele Freunde prophezeiten mir, daß ich in sechs Wochen wieder zurückkommen würde. Gerade das beflügelte mich noch mehr und mobilisierte meinen großen Willen noch mehr. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Meine Position als Gebietsleiter habe ich nicht angestrebt. Ich versuchte mich als junger Mensch zu verändern und das Beste aus meinen Möglichkeiten zu machen. Durch einen ehemaligen Arbeitskollegen ist mir die Chance gegeben worden, in das Versicherungsgeschäft einzusteigen, und ich bin froh, dies getan zu haben. Mir hat es schon immer gefallen, mit Menschen Kontakt zu haben. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Um die Familie nicht zu vernachlässigen, muß man eine andere Zeiteinteilung treffen. Wenn ich am Abend viel gearbeitet habe, war ich dann oft auch ein paar Stunden am Tag zu Hause. Es war früher etwas einfacher, weil ich nur in der unmittelbaren Umgebung tätig war. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Er muß einen einwandfreien Leumund haben, es ist aber völlig egal, aus welcher Branche er kommt. Es kann jeder bei uns arbeiten, vom Handwerker bis zum Akademiker. Das wichtigste ist sein Einsatzwille, und er muß die Fähigkeit mitbringen, mit Leuten umgehen zu können. Beim persönlichen Gespräch am Anfang erkennt man schon sehr viel. Mir ist auch sehr wichtig, daß die Familie in gewissem Maße integriert wird. Schon beim Einstellungsgespräch ist es mir angenehm, wenn der Lebenspartner dabei ist, denn wir suchen keine Personen, die schnell für ein paar Monate eine Arbeit suchen, es soll etwas Ernsteres und das für längere Zeit sein. Er muß auch einen Test absolvieren, an dessen Ergebnis man schon absehen kann, ob der Bewerber geeignet ist. Mit dieser Methode - langes Gespräch und der Test - bin ich immer gut gefahren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Von den Kunden erhalten wir selten Anerkennung, denn man erwartet sich von uns gute Leistungen, und die erbringen wir auch. Es freut mich, wenn meine Leistungen anerkannt werden, aber ich brauche eigentlich kein Lob.
Was verstehen Sie unter einer Niederlage, und wie gehen Sie damit um? Wenn mich die Obrigkeit rügt, ärgert mich das, weil ja auch ganz selten Lob aus dieser Richtung kommt. Niederlagen stärken mich.
Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Wenn es mir zuviel wird, verlasse ich das Büro und gehe eine Runde spazieren. Zum Wochenende kümmere ich mich um die Feuerwehr. Ich bin Kommandant, und wir haben eine erfolgreiche Kampfmannschaft. Dann habe ich noch einen Marillengarten, und ich befasse mich intensiv mit dem Schnapsbrennen, ich habe auch schon mit meinen Bränden Preise gewonnen. **Ihre Ziele?** Ich möchte weiterhin die Firma so aufbauen wie bisher. Im privaten Bereich habe ich meine Feuerwehr und den Schnaps. Bei den Schnäpsen wünsche ich mir, weiterhin so erfolgreich bei Prämierungen zu sein. In weiterer Zukunft möchte ich gern einige schöne Urlaube machen.
Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gern weitergeben? Sich Ziele setzen und diese Ziele auch ernsthaft verfolgen, und man muß wissen, daß einem nichts geschenkt wird. Nicht auf andere Personen hören, sondern seinen Weg gehen und sich davon nicht abbringen lassen.

✶ Reiter Alfred Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Invest Kredit-Österreichische Investitionskredit AG., 1013 Wien, Renng. 10. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1939, Wien. Familienstand: Ursula, geb. Kavan. Kinder: Stefan (1967) und Nina (1970). Hobbies: Lesen, Diskutieren, Nachdenken, gute Luft atmen und Tennis

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Der Zufall. Ich komme aus Meidling, aus dem Arbeitermilieu. Den Zufall habe ich meiner Mutter zu verdanken, mit 14 Jahren kam ich zum ersten Mal mit der Struktur des ersten Bezirkes in Berührung - in die Handelsakademie am Karlsplatz. Nach der Ausbildung arbeitete ich in der Creditanstalt und parallel dazu studierte ich an der Hochschule für Welthandel. Nach dem Studium kam ich in die Österreichische Länderbank. Ein wichtiger Moment in meinem Leben war, daß ich Dr. Bruno Kreisky kennengelernt habe.1971 bekam ich ein Fellowship nach Amerika, wo ich 1/2 Jahr verbrachte. Als ich zurückkam, fragte mich Bundeskanzler Dr. Kreisky, ob ich für eine Legislaturperiode sein Kabinettchef werden möchte. Ich nahm das Angebot an. Nächste Station in meinem Leben war dann die Invest-Kredit, wohin mich der damalige Generaldirektor der Creditanstalt geholt hat. Zuerst war ich Vorstandsmitglied und seit 1995 bin ich Generaldirektor und Vorsitzender des Vorstandes.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist ein Ereignis, das in einem selber stattfindet. Erfolg kann man nicht in Zahlen ausdrücken, Erfolg ist

Copyrighted material

dann vorhanden, wenn man bei aller Kritik, die man an sich selber machen kann, doch festzustellen ist, daß man eine gewisse Leistung zustande gebracht hat. Das Wichtigste ist, sich selbst Rechenschaft ablegen zu können. Erfolg ist auch etwas sehr Relatives. Manchmal schaut es nach außen sehr bescheiden aus, aber für die Insider ist es ein Riesenerfolg. Wenn zum Beispiel der bestehende Verlust reduziert wird und das Unternehmen auf einen guten Weg gebracht werden kann, dann ist ein, wenn auch unspektakulärer, Erfolg vorhanden. Im Gegenteil, wenn ein Erfolg nach außen sehr prägnant ausschaut, kann es einem Zufall zu verdanken sein. Erfolg kann man sehr schwer messen. Im Sport oder bei der manuellen Arbeit ist Erfolg einfach zu bewerten, aber der Erfolg ist nicht so klar mit der meßbaren Leistung verknüpft. Besonders schwierig zu erkennen ist der Erfolg bei der Führung eines Unternehmens. Was kurzfristig als Erfolg erscheint, kann langfristig die Existenz des Unternehmens gefährden. Das passiert, wenn tüchtige Mitarbeiter entlassen werden, um Personalkosten zu sparen, oder wenn in die Forschung weniger investiert wird und keine Analysen gemacht werden. Der Gesamterfolg darf nicht auf Mißerfolge der Einzelnen aufgebaut werden. Bei großer Leistung kommt nicht immer der große Erfolg heraus, und umgekehrt, da andere Faktoren eine große Rolle spielen, wie zum Beispiel, glückliche Umstände. Erfolg sollte auch als hochmoralischer Begriff verstanden werden. Wenn man zu sich mit einem ruhigen Gewissen sagen kann, ich habe alles getan, was mir möglich war und ich kann ruhig in den Spiegel schauen, dann kann man das nicht als Mißerfolg definieren. Aus dem Erfolg kann man viel lernen, aber noch mehr kann man aus Mißerfolgen lernen. Erfolg ist auch etwas sehr Gefährliches. Wenn man den Erfolg eine zeitlang hat, dann überschätzt man sich leicht, verliert die Selbstkritik und glaubt, es geht immer so weiter. Um den Erfolg auch langfristig zu haben, muß man ständig daran arbeiten. Man muß den Willen zum Lernen haben, weil nur dort sind die Chancen für den künftigen Erfolg. Wenn man aufhört, sich zu entwickeln, dann ist der Mißerfolg schon vorprogrammiert. Erfolg ist oft mit der Zufriedenheit oder mit Glück gleichgestellt. Aber nicht alle Menschen, die als Erfolgreiche in der Öffentlichkeit gelten, weil sie die nötige dazugehörenden Attribute haben, sind glücklich oder zufrieden. Die Erkenntnis über den Erfolg sollte man im Elternhaus bekommen, daß der Erfolg nicht etwas sein sollte, was man mit Geld bemißt und auch nicht in Zahlen. Erfolg sollte man auch dem Einfluß oder der Macht nicht gleichstellen. Erfolg ist die Erkenntnis, daß man auf dem Lebensweg, den man eingeschlagen hat, in seiner Persönlichkeitsentwicklung ein Stück weiter gekommen ist. Erfolg zeigt auch, in welcher Richtung man weiter gehen soll. Erfolg ist eine ständige Bewegung, durch die man weiser wird. Erfolg ist aber nicht so wichtig, wie viele glauben. Erfolg ist keine zentrale Kategorie. Erfolg bedeutet auf der Welt zu sein und trotzdem zu lachen.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Renezeder Silvia Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bauträgerin. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: SEG., 1090 Wien, Währingerstr. 18. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1955, Wien. Kinder: Martin (1987) und Victoria (1989). Eltern: Dr. Wolfgang und Gertrud. Hobbies: Skifahren, Tennis, Fitneß, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Jusstudium schloß ich 1977 in der kürzestmöglichen Zeit - acht Semester - ab, anschließend absolvierte ich das Gerichtsjahr, die Notariatspraxis, die Notariatsprüfung und war dann bis 1985 am Notariatssubstitut tätig. Danach begann meine Tätigkeit bei SEG, zwei Jahre war ich als Prokuristin für das Unternehmen in Amerika tätig. 1987 kam ich nach Österreich zurück, war für den Liegenschaftseinkauf zuständig und bin seit 1992 Geschäftsführerin. **Sonstige Tätigkeiten?** Ich engagiere mich in der jungen Wirtschaft und bin Vorsitzende bei „Frau in der Wirtschaft". Immer schon hatte ich Interesse an der Gesetzeswerdung, daher bin ich im Parlament Rechtsexpertin. Als Lektorin an der TU Wien führe ich im Rahmen Wissenschaft und Recht Projektarbeiten mit Studenten durch.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Familie war sehr stark von Optimismus geprägt, was sich auf mich übertrug - ich bin sehr beharrlich, habe Visionen und versuche, positiv zu denken. Ein großer Teil meines Erfolges ist in meiner fachlichen Kompetenz zu finden. Die soziale Kompetenz erachte ich jedoch auch als wesentlichen Faktor - den Geschäftspartnern, aber auch den Mitarbeitern gegenüber -, um ein angenehmes Klima ins Gespräch, in die Kooperation zu bringen. Das Unternehmen wurde geprägt durch die Frage: „Wo finden wir eine Nische, wo können wir uns behaupten und uns durch Besonderheiten hervorheben?" - durch das Suchen nach der Herausforderung, besser zu sein. **Ihre Ziele?** Im klassischen Wohnbereich zu bleiben, gute Qualität, die Produktschiene der optimalen Architektur und der Stararchitekten weiter aufrecht zu erhalten und in jene Marktnische hineinzugehen, in der besondere Nachfrage herrscht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und meinen Kindern. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich die Möglichkeit habe, Ideen, von denen ich glaube, daß sie zur Gestaltung der Allgemeinheit beitragen können, umzusetzen.

Ihr Erfolgsrezept? Das Rüstzeug besteht aus einer fundierten Ausbildung, wobei sich in vielen Fällen eine gute, qualifizierte Fachausbildung mit Praxiserfahrung als effizienter erweisen kann als ein rein theoretisches Studium. Wenn ein Studium, dann kurz - nicht lange aufhalten lassen. Die Augen offen halten - es bieten sich im Leben verschiedene Möglichkeiten an, um einen Beruf zu ergreifen - erfolgreich wird man nur in dem Bereich, der Spaß macht. Nichts ist besser als eine Idee zu richtigen Zeitpunkt - wenn die Zeit dafür reif ist und Freude an der Tätigkeit vorhanden ist. Nie ein Einzelkämpfer sein, unsere Zeit braucht Teamfähigkeit. Frauen, die Karriere machen wollen, würde ich den Rat ge-

Copyrighted material

ben, selbstbewußt in einer überaus kompetenten Weise aufzutreten, sich den Businesslook entsprechend anzupassen, damit hat man schon den ersten Fuß in der Tür. „Das Licht nicht unter den Scheffel stellen".
Ihr Motto? Ich erfreue mich durch positives Denken an Kleinigkeiten!

✱ Richenitzky Leopold

● Steckbrief

Beruf: Politiker und Maschinenbautechniker. Funktion: Bürgermeister Tätig bei: Gemeinde Stockerau., 2000 Stockerau, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1946, Stockerau. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Tatjana (1972). Eltern: Johann und Christine. Hobbies: Tennis und Europareisen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer Arbeiterfamilie und erlernte den Beruf des Maschinenbautechnikers bei der Firma Heid. Das war eine faszinierende Zeit mit vielen Aufgaben und Herausforderungen. Nach 12 Jahren wechselte ich zur Schiffswerft in Korneuburg, wo ich sechs Jahre blieb. In jungen Jahren wurde ich mit der Aufgabe betraut, das Arbeitssicherheitssystem für 800 Beschäftigte aufzubauen und mich mit Investitionsplanung zu beschäftigen. Dieser Bereich stellte neue Herausforderungen an mich. Während der Tätigkeit bei dieser Schiffswerft absolvierte ich das Eggenberger Management-Seminar. Seit 1979 bin ich Bürgermeister von Stockerau. **Wie war der Weg zur Politik?** Seit meiner Kindheit war mein Denken sozialistisch geprägt. Ich war Funktionär bei der Jungen SPÖ, mit 24 Jahren wählte man mich zum Gemeinderat und mit 28 Jahren erfüllte ich die Funktion des Stadtrates und des Parteiobmannes. Ich war für 2.000 Mitglieder zuständig. Mit 32 Jahren wurde ich Bürgermeister und war damals der jüngste in dieser Position. Ich gab deshalb meinen Beruf auf und widmete mich ausschließlich der neuen Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Fühlen Sie sich erfolgreich? Ja, wenn die Umsätze steigen und die Kosten geringer werden, wenn ich nicht kritisiert werde und in Ruhe arbeiten kann. Ich habe seit 21 Jahren die absolute Mehrheit, was aber nicht heißt, daß ich andere Parteien bei Entscheidungen nicht miteinbeziehe. Es darf jeder mitarbeiten und mitbestimmen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Verläßlichkeit, Ehrlichkeit, Zielstrebigkeit und die Gabe, Mißerfolge zu verkraften. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist wichtig, daß Mitarbeiter innovativ sind, neue Ideen einbringen und positiv denken. Wenn es ein Problem gibt, dann erwarte ich von ihnen positive Lösungsansätze. Mein Prinzip ist es, Menschen aus dem eigenen Team zu fördern und ich traue mich, jungen Menschen verantwortungsvolle Bereiche anzuvertrauen. **Wie betrachten Sie Ihre Position als Bürgermeister?** Zu 95 Prozent habe ich wirtschaftliche Aufgaben. 5 Prozent sind repräsentativ. Als ich ins Amt eintrat, hatten wir rund 380 Mitarbeiter und verwalteten ein Jahresbudget von 180 Millionen Schilling. Heute sind wir 700 Mitarbeiter und das Budget ist auf sieben Milliarden gestiegen. Unsere größten Betriebe sind das Krankenhaus (150 Betten, 280 Mitarbeiter) und das Pflegeheim für geriatrisch Kranke. Ein wichtiger Bereich ist die Neuschaffung von Betrieben und Arbeitsplätzen in der Umweltschutzdomaine.
Woher erhalten Sie Anerkennung? Von der Bevölkerung und von politisch anders denkenden Menschen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Der Status der Familie hat sich im Laufe der Zeit geändert. Zu Beginn meiner Tätigkeit als Bürgermeister war ich bereits verheiratet, hatte eine Tochter und war sozusagen mehr mit der Arbeit als mit meiner Frau verheiratet. Das war rückblickend gesehen ein großer Fehler. Jetzt nehme ich mit Zeit für Familie und Privatleben und versuche bei meinen Enkelkindern das gutzumachen, was ich bei meiner eigenen Tochter versäumt habe. **Wie ist Ihr Credo als Bürgermeister?** Ich kann leider nicht abschalten und sagen, jetzt bin ich beim Heurigen und die Bevölkerung ist unwichtig. Ich bin 24 Stunden täglich Bürgermeister. Ich bin aber auch Bürgermeister mit Leib und Seele und habe diese Position niemals als ein Karrieresprungbrett betrachtet. Ich möchte als Bürgermeister in Pension gehen und trete daher bei keiner Wahl an. Meine Überzeugung ist, daß man als Bürgermeister viel mehr bewegen kann als bei anderen politischen Tätigkeiten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einem ordentlichen Familienleben, aus Sport (Tennis) und aus meinem Naturell. **Leben Sie nach einer Devise?** Man sollte seinen Wurzeln treu bleiben. **Welche Botschaft möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß positiv denken und in allen Lebensbereichen bescheiden sein. Man darf nicht erwarten, daß man über Nacht alles bekommt, sondern sollte mit einer natürlichen Entwicklung der Situation rechnen. Die Gegebenheiten der Vergangenheit sollte man respektieren und nicht vergessen, daß der erreichte Wohlstand der Verdienst des arbeitenden Volkes ist.

✱ Rieder Kurt

Persönlicher Einsatz, Gewissenhaftigkeit, Pünktlichkeit und Professionalität.

● Steckbrief

Beruf: Veranstaltungstechniker. Funktion: Gschf. Tätig bei: Veranstaltungs - Technik Rieder GmbH., 1232 Wien, Richard Strauss Str. 33. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1960, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Angelika, geb. Kainer. Eltern: Georg und Elfriede. Hobbies: Musik (spielte früher selbst Keyboard und Schlagzeug).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Radio- und TV - Technikerlehre war ich 13 Jahre im Kongreßzentrum - Hofburg als Techniker tätig. Die letzten acht Jahre war ich leitender Techniker für den Schwachstrombe-

Copyrighted material

reich - Audio, Video und Telefon. Seit 1993 bin ich selbständig, aber war noch bis Ende 1997 in der Hofburg angestellt. Wir decken den kompletten Veranstaltungsbereich technisch ab - Bühne, Ton, Licht, Video und Großbildprojektionen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich schon erfolgreich. Ich begann mit fast nichts und mußte mir alles hart erarbeiten. Mein Arbeitstag besteht aus 18 - 20 Stunden und Wochenenden gibt es in dieser Branche auch nicht. **Ihr Erfolgsrezept?** Persönlicher Einsatz, Gewissenhaftigkeit, Pünktlichkeit und Professionalität. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge gab es nur zeitweise. Enttäuscht wurde ich öfter, bei Mitarbeitern leistungsmäßig, bei Geschäftspartnern war schon einige Male durch unseriöses Geschäftsgebaren. Ich arbeite noch viel mit Handschlag - brauche nicht immer Verträge. Für andere ist das nicht immer so verbindlich, daher fixiert man nach solch schlechten Erfahrungen Vereinbarungen wieder öfter vertraglich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Oft bedanken sich Kunden für die gelungene Veranstaltung, diese Anerkennung tut gut. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau spielt eine große Rolle, sie ist sehr verständnisvoll, was den Freizeitmangel angeht. Sie unterstützt mich auch in der Firma, obwohl sie ihren eigenen Job hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft kommt aus der Verantwortung, auch für die Mitarbeiter. Mein Hang zum Perfektionismus ist der innere Motor. **Ihre Ziele?** Ich habe vor, in Zukunft Verantwortung zu delegieren, um mehr Freizeit und Privatleben genießen zu können.

✱ Riedl Robert

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Welldone Marketing und Kommunikations GmbH., 1090 Wien, Marianneng. 14/12. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1955. Hobbies: Reisen, Kunst (Musik und Theater), Tauchen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 maturierte ich am humanistischen Gymnasium in Linz. Danach absolvierte ich den Präsenzdienst. Anschließend begann ich in Wien mit dem Medizinstudium, welches ich auf Grund der Tatsache, daß ich nie Arzt hätte sein können, nach dem zweiten Studienabschnitt abbrach. Während des Studiums nahm ich eine Reihe von Nebenjobs wahr, unter anderem war ich im Bereich der Marktforschung (Fessl und Gfk) tätig. Diese Tätigkeit erfüllte mich mit Freude. Nach dem abgebrochenen Medizinstudium war ich sieben Jahre in der Marktforschung tätig (Gebrauchtsgütermarkt und Dienstleistungsbereich). Am 1. Jänner 1987 trat ich bei Ogilvy & Mather ein, wobei ich den Bereich „Gesundheit" fünf Jahre lang aufgebaut habe. Am 1. April 1992 trat ich in das Unternehmen Welldone als fünfzigprozentiger Partner ein, wobei ich festhalte, daß ich den Inhaber damals von meiner Studienzeit her kannte. Bei dieser Tätigkeit kamen mir meine medizinischen Kenntnisse sehr zu Gute, da das Unternehmen sich mit dem Schwerpunkt „Gesundheit" beschäftigte. Zur Zeit hat unser Betrieb 28 Mitarbeiter und ist in diesem Bereich Marktführer.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Ziele erreicht zu haben, das heißt Zufriedenheit im Leben und im Beruf. Dies gelang mir mit Ehrgeiz und persönlichem Einsatz, welcher in der Vergangenheit mein Privatleben sehr belastet hat. Aber auch Glück gehört dazu und auch zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Somit bin ich durch die positive Stimmung zum Erfolg gekommen.

Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um? Ja, die hat es gegeben. In jungen Jahren habe ich sogar den „Boden unter den Füßen" verloren. Wichtig war für mich, im nachhinein betrachtet, daß ich mir immer bewußt gewesen bin, daß ich, wenn ich die Ursache für einen Rückschlag war, gleichzeitig mit besonderem Einsatz daran gearbeitet habe, den Weg zum Ziel neu zu definieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Bei mir war immer Triebfeder, das Ziel zu erreichen. Mir war klar, daß Zeit und Einsatz zum Ziel führen.

Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf? Es gibt eine Wechselwirkung, das heißt, positives Familienleben schlägt sich auch positiv auf den beruflichen Alltag nieder und umgekehrt. Besonders in meiner Branche muß der Partner den Job akzeptieren, da es oft der Fall ist, daß man auch zu ungewohnten Zeiten arbeitet. In meiner Position kann ich es soweit eingeteilt, daß berufliche und private Termine nicht zu kurz kommen, das heißt, ich kann Prioritäten setzen.

Gab es Vorbilder? Nein, von Menschen, welchen ich begegnet bin, habe ich mir sowohl positives als auch negatives abgeschaut und habe versucht, dies auf meine Art umzusetzen. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Von Klienten als polarisierend. Auch als jemand, der es in der Branche zu etwas gebracht hat. Ich habe auch Akzeptanz erreicht, wobei ich aber auf Distanz gehe.

Wie werden Sie von Ihrem Freundeskreis gesehen? Mein Freundeskreis ist sehr klein, aber akzeptiert mich so, wie ich bin.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe erreicht was ich wollte, beruflich und privat. Wichtig ist, daß man sich selbst als erfolgreich fühlt. Ob es die anderen so sehen, ist nicht wesentlich. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Wir versuchen die Lust an der Tätigkeit an die Mitarbeiter weiterzugeben und diese müssen die Bereitschaft haben, ihr Ego zu reproduzieren, denn Verkauf bedeutet, sein Gehirn anzustrengen. Die Praxis zeigt, daß man auf Grund der Schnellebigkeit ein großes Maß an Flexibilität besitzen muß, welches täglich unter Beweis gestellt werden muß.

Welche Fähigkeiten sind für Ihre Branche von Wichtigkeit? Notwendig sind prinzipiell zwei Faktoren: gesunder Hausverstand und der Wille, etwas zu tun bzw. zu bewegen. Auch Zeit zu haben für die Klienten, um positiv gestalten zu können. Wichtig ist auch Praxiserfahrung. Teamfähigkeit und Kommunikationsvermögen kann man lernen, gehören aber dazu.

Copyrighted material

✱ Riedler Maria Mag.

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Leiterin des Finanzwesens. Tätig bei: Schmied Holding GmbH., 3100 St. Pölten, Dr. Karl-Renner-Promenade 36.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1987 Matura und Studium in Linz. Nach diversen Jobs trat ich im Jänner 1995 bei der Firma Schmied als Assistentin des Leiters des Rechnungswesens ein. Ich hatte sofort jenen Bereich, den ich heute innehabe bearbeitet und seit 1997 bin ich Leiterin des Finanzwesens. 1998 erfolgte die Eintragung der Prokura für meine Person.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Nachdem ich das Vertrauen der Geschäftsleitung habe, ist meine jetzige Position ein Erfolg für mich. Weiters bin ich der direkte Ansprechpartner in rechtlichen Fragen. Ich werde von den anderen Kollegen und Firmenangestellten als kompetente Mitarbeiterin geschätzt und erwarb mir Respekt und Wertschätzung. **Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt dafür kein Rezept. Es war ein Zufall - ich hatte das Glück einen Vorgesetzten mit geringem Interesse an der Position zu haben. Ich selbst versuche in dieses Unternehmen meine Arbeitskraft zu 100 Prozent einzubringen. Wenn ich eine Aufgabe zugeteilt bekomme, dann erfülle ich diese Aufgabe mit vollstem Einsatz. Das ist mir 1995 gelungen und somit wurde mir diese Aufgabe auf Dauer übertragen. Bei dieser Aufgabe geht es um Optimierung des Finanzwesens, Kontakte zu den Banken, Forderungseintreibung, Bilanzoptimierung, usw.. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung in diesem Unternehmen zu bleiben. Ich wollte mich Ende 1996 verändern und in den Bereich Steuerberater/Wirtschaftsprüfer umsteigen. **Werden Sie von Ihren Mitarbeitern als erfolgreich angesehen?** Ja, ich werde als loyale Kollegin geschätzt. Meine Mitarbeiter wissen, wenn ich Entscheidungen treffe, daß ich auch zu diesen Entscheidungen stehe. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, bereits während meiner Studienzeit hatte ich Ambitionen in dieser Richtung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Weil ich eine Beschäftigung ausübe, die mich interessiert und die ich gern ausführe. Weil ich selbständig arbeiten kann und trotzdem Teil eines gut funktionierenden Teams bin. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Mein Lebensgefährter sieht mich als etwas zu dominierend. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Ich freue mich darüber. Anerkennung gibt es bei uns in Form eines Prämiensystems. Dieses Merkmal der Firma ist sehr ausgeprägt. Andererseits ist mir die Anerkennung in Form von Lob durch Herrn Schmied genauso wichtig.

Was verstehen Sie unter einer Niederlage? Es ist kein Fehler einen Fehler zuzugeben. Auf alle Fälle weit besser als ihn zu vertuschen. Heute analysiere ich Niederlagen, suche die Gründe für die Fehler und unternehme alles, daß dieser sich nicht wiederholt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Sport und der Partnerschaft. **Ihr Lebensmotto?** Sich nicht unterkriegen lassen und Augen und Ohren offen halten. **Welchen Ratschlag würden Sie gern an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sich vor Herausforderungen nicht drücken und daß man zu getroffenen Entscheidungen steht. Man sollte flexibel und etwas risikofreudig sein.

✱ Riedlsperger Hans

● Steckbrief

Beruf: Friseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hans Riedlsperger., 1190 Wien, Hartäckerstr. 67. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1953. Eltern: Olga und Josef. Hobbies: Inlineskaten, Spazierengehen, Oper, Konzerte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich drei Jahre eine Friseurlehre. Von 1972 - 1976 war ich auf Saison in Zürs, Lech und Velden. 1976 und 1977 arbeitete ich in New York als Friseur. Danach kam ich nach Wien und legte hier 1978 die Meisterprüfung ab. Im Jahre 1986 machte ich mich dann hier mit diesem Geschäft selbständig. Ich begann ohne Kapital, nur mit Fremdfinanzierung und ohne Bürgen. Ich konnte die Bank damals überzeugen, daß meine Idee mit meinem Namen einfach funktionieren würde. Ich baute mit Hilfe eines Architekten das Lokal total nach meinen Vorstellungen um. Ein exklusiver Frisiersalon mit erstklassiger Kosmetik. Ich verkaufte mich als Geheimtip. Der Name HANS als Friseur war in Wien für Exklusivität bekannt. Es war ein Senkrechtstart. Ich begann mit sechs Angestellten, heute habe ich acht Mitarbeiter. Mir ist die spezielle, individuelle Betreuung wichtig, um meine Kunden zufriedenzustellen. Wir machen spezielle Farbtherapien für Körper und Geist. Vakuumtherapien für die Kopfhaut, um Unregelmäßigkeiten wieder in Ordnung zu bringen. Mein Geschäft ist mehr als ein Friseurgeschäft.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Natürlich. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Arbeit. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als

außergewöhnlich verläßlich und absolut vertrauenswürdig, ich denke auch als erfolgreich. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Erfolgreich, kompetent. Sie wissen, daß ich sehr gutmütig, aber streng bin. **Und Ihre Familie?** Sie sieht mich sicher als erfolgreich an.
Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, von meinen Kunden, es sind hauptsächlich Stammkunden. Das ist mir sehr wichtig, man weiß, die Mühe lohnt sich.
Woher kommt die Kraft? Von innen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Noch mehr Gelassenheit. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Nicht glauben, daß es so ist, wie es aussieht. Es ist mit zehnfacher Arbeit verbunden. Man darf sich selbst nicht so wichtig nehmen. Wenn man nicht sicher ist, daß man das Doppelte leisten kann, soll man nicht beginnen.

✶ Rinder Martin

● Steckbrief

Beruf: Akademisch geprüfter Fremdenverkehrskaufmann, Koch- und Restaurantfachmann. Funktion: Hoteldirektor. Tätig bei: Hotel Amaranta Wien c/o JJA Hotelmanagement und Betriebs GmbH., 1050 Wien, Matzleinsdorfer Pl. 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1971, Wien. Eltern: Gerhard und Sylvia. Hobbies: Motorrad, Sauna, Schwimmen, Radfahren, Essen und Trinken.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während meiner Schulzeit war ich insgesamt sechs Monate als Ferialpraktikant in der Küche und half des öfteren im Service aus. 1985-88 Gastgewerbefachschule (Spezialrichtung Köche) der Wiener Gastwirte, 1988-90 Jungkoch im Restaurant „Hietzinger Bräu", dazwischen Präsenzdienst, 1990-92 Restaurant „Lustig Essen" zuerst als Partiechef und danach als Küchenchef, 1992-93 Restaurant „Stadt Brünn" als Sous-Chef, 1993-94 Restaurant „Villa Hans Moser" als Chef de Partie, 1994-96 Beginn meines Studiums zum akademisch, geprüften Fremdenverkehrskaufmann mit Schwerpunkt Tourismusplanung und -organisation auf Orts- und Regionalebene. 1996 Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe. Seit 1995 Hotel Amarante Wien; JJA Hotel Managementbetriebsgmbh als Night-Audit während des Studiums, ab 1996 Rezeption, Check in, Check out, Schriftverkehr, Individualreservierungen, Firmenreservierungen, Gruppenreservierung, ab September 1996 Einkauf inklusive EDV-mäßige Verwaltung, Jänner 1997 Organisation des F&B Bereiches (Speisekarte schreiben, Bankettveranstaltungen organisieren; Marketingaktivitäten setzen), ab Herbst 1997 Verkaufsabteilung; Unterstützung der Direktion bei diversen Marketingaktionen, Verkaufsbesuche, Firmenbetreuung und seit März 1998 Hoteldirektor und gewerblicher Geschäftsführer des Hotel Amarante Wien bzw. der JJA Hotelmanagement und Betriebsgmbh.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, selbst glücklich zu sein. Damit verbunden ist auch die Anerkennung von Leistungen, egal, ob aus dem privaten oder geschäftlichen Umfeld. Im geschäftlichen Bereich zählen oft nur harte Fakten des Umsatzes, für mich ist dieser Aspekt aber eher zweitrangig. Ich werde durchaus von meiner Umwelt als erfolgreich angesehen, das bringt die Position des Hoteldirektors mit sich, überhaupt, wenn man mein Alter berücksichtigt. Für meinen Erfolg waren sicher mein Ehrgeiz und der Wille, von der Basis aus gründlich zu lernen, ausschlaggebend, ebenso meine Beharrlichkeit. Vor allem muß man heutzutage in unserer Branche versuchen, besondere Kundenwünsche zu eruieren und durch die Deckung dieser Bedürfnisse gewisse Marktlücken zu finden. So veranstalten wir zum Beispiel zur Zeit eine französische Vernissage. Unsere weiteren Erfolge, die aus der innerbetrieblichen Umstrukturierung der letzten Zeit resultieren, werden erst 2000 absehbar sein. Es ist uns auf jeden Fall bis jetzt eine deutliche Steigerung der „Figures and Facts" gelungen, die auf diesen Neuerungen basieren. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ein positives Umfeld ist das Um und Auf des Erfolges. Man muß sich auf die Mitarbeiter, die ihre zuständigen Tätigkeiten so gut wie möglich ausführen müssen, 100-prozentig verlassen können muß. Der Gast ist natürlich sehr kritisch, schon eine Kleinigkeit kann ihn verärgern und sein Wiederkommen in Frage stellen. Somit ist es mein Ziel, meine Mitarbeiter so zu motivieren, daß sie ihr jeweiliges Tätigkeitsfeld bestmöglich ausführen. Einen wesentlichen Motivationsfaktor stellt das positive Betriebsklima dar. Auch das partnerschaftliche Verhältnis untereinander und das Mitspracherecht aller, auch bei betriebswirtschaftlichen Fragen, ist wesentlich für unseren Erfolg. Vor allem versuche ich, keine betriebsblinden Mitarbeiter zu beschäftigen. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ja, Niederlagen sind zwar deprimierend, man muß sich damit aber auseinandersetzen und in einer gewissenhaften Analyse den Grund des Scheiterns suchen. Deshalb wird man in der nächsten ähnlichen Situation diesen Fehler hoffentlich ausschließen können, aber Fehler kann man nie verhindern. Niederlagen bewirken aber in erster Linie den Erfolg der Zukunft, denn nur aus Fehlern lernt man. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus jeder positiven Minute des täglichen Alltags, vor allem durch Dankbarkeit und Komplimente der Gäste, sei es jetzt auf unser gutes, freundliches Personal oder auch unser überdurchschnittliches Service bezogen. Auch Anerkennung von außen stellt für mich einen wesentlichen Antrieb dar.

✶ Roczek Peter Prof.

● Steckbrief

Funktion: Direktor, Gschf. Tätig bei: Niederösterreichisches Tonkünstlerorchester., 1010 Wien, Elisabethstr. 22/9. Geboren - Datum, Ort: 17.

Dezember 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede, geb. Dusek. Kinder: Susanne (1977) und Anna-Christina (1981). Eltern: Dr. Eduard und Franziska. Mitgliedschaften: NÖ Kultursenat, Präsident der österreichischen Gesellschaft der zeitgenössischen Musik. Hobbies: Schwimmen, Langlaufen, Tischtennis, Wandern, Theater, Oper, Konzerte, Lesen, Klavierspielen, Schach und Bridge.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Sehr wichtig ist, daß ich ausgebildeter Musiker bin. Neben dem Gymnasium studierte ich an der Akademie für Musik Klavier, Cello, Komposition und Dirigieren. 1963 maturierte ich, 1968 Diplom im Konzertfach Cello und 1969 nahm man mich bei den Wiener Symphonikern auf, wo ich 24 Jahre tätig war. Durch meine Augenkrankheit mußte ich einen anderen Beruf suchen, und die Chance ergab sich - seit 1994 führe ich das Niederösterreichische Tonkünstlerorchester. Das war unter anderem deswegen möglich, weil ich früher stellvertretender Obmann des Betriebsrates war und viele Probleme, mit denen ich jetzt konfrontiert bin, von der anderen Seite her kenne. Trotzdem war es für mich eine Herausforderung und am Anfang gar nicht leicht. Obwohl ich den Begriff Erfolg auf mich nicht beziehen möchte, sehe ich die gelungene Umstellung in meiner Tätigkeit vom Berufsmusiker zum Manager als Erfolg.

● Zum Erfolg

Ihr Schlüssel zum Erfolg? Der Wille, eine Aufgabe zu bewältigen und eine sinnvolle Betätigung zu haben. Das Bemühen, sich immer wieder mit verschiedenen Situationen auseinanderzusetzen, die Gabe, sich von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist eine Facette des Berufes. Erfolg ist, wenn es mir gelingt, mit meinem Team wichtige Probleme zu ergreifen und zu lösen. Privat bedeutet Erfolg eine intakte Familie, in der man zu sich selbst findet. Familie bedeutet aber auch permanentes Bemühen um den Status quo. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, aus der Möglichkeit, mich zu entspannen und Gefühle ausleben zu können. Aus einem Beruf,, der mir Spaß macht, aus dem Musizieren und aus Kontakten zu jungen Menschen. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Jede Form einer Erkrankung, Verlust einer Beziehung. Beruflich wäre es, wenn meine Vorgesetzten mir das Vertrauen entziehen oder im Orchester negative Erscheinungen aufteten. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst versuche ich, die Hintergründe zu beleuchten, und höre den Beteiligten genau zu. Wenn es nicht anders geht, löse ich das Problem sofort, sonst lasse ich mir Zeit und hebe meinen Informationsstand, indem ich mich mit meinen Berufskollegen in Verbindung setze und Erfahrungen austausche. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Teamorientiert. Ich betrachte mich als jemand, der die Letztverantwortung übernimmt. Ich fühle mich als Mitglied eines Teams von hervorragenden Mitarbeitern, die genau wissen, was sie wollen und was sie zu tun haben. Wir haben keine Hierarchien, sondern sind bemüht, gemeinsame Lösungen für unsere Probleme zu finden. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Im Büro dadurch, daß ich die gute Stimmung spüre. Offiziell durch die Aussagen von Kollegen und von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens. Eine Art Anerkennung war die Verleihung des Berufstitels Professor, die durch den Bundespräsidenten erfolgte. Wichtig bei Anerkennung ist, daß man sich selbst motiviert. **Ihre Lebensphilosphie?** Sich von Problemen nicht unterkriegen lassen, mit positivem Denken an Dinge herangehen.

✱ Rogatsch Gerlinde Mag.

● Steckbrief

Beruf: Landtagsabgeordnete. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ÖVP., 5020 Salzburg, Merianstraße 13. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1965. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Matthias. Schöpferische Akte: Regelmäßig Gastkommentare in der Salzburger Volkszeitung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium der Politikwissenschaften/Publizistik. Während des Studiums sammelte ich in den Medien Erfahrungen (APA, Standard, Kleine Zeitung). 1986 Pressedienst. 1992 APA, politische Abteilung, 1996 Landesgeschäftsführerin Salzburg. 1999 Landtagsabgeordnete.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ziele, die ich mir setzte, zu erreichen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Loyalität, mit Informationen richtig umgehen zu können, strategisch zu denken, nicht aufzugeben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Freizeit, Sport, Sprachen und Reisen, am liebsten nach Italien. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn ich das Ziel, das ich verfolge, nicht erreiche, obwohl ich 110 Prozent gegeben habe. **Wie gehen Sie damit um?** Kurze Phase des Nachdenkens, daraus Konsequenzen ziehen und die Flucht nach vorne. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Freude und Spaß an der Arbeit, Versuchen, gemeinsam an Strategien zu arbeiten. Den Mut zu haben, die Entscheidungen und deren Risiken auch alleine zu tragen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich habe jederzeit eine offene Tür, ich bin eine gute Zuhörerin. Ich lasse die Mitarbeiter auch am Erfolg teilhaben. Eine durchdachte Organisation hilft. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich besonders, wenn sie von Leuten kommt, die sich sonst nicht rühren. Auch von einer völlig unerwarteten Seite. **Persönliches Erfolgsrezept?** Ausdauer, Durchhalten, Konsequenz, Loyalität. Die Dinge hinterfragen. Das Team einbinden. **Persönliche Zielsetzung, was möchten Sie gerne erreichen?** Fachlich möchte ich im Medienmanagement noch viel erreichen. Eine eigene Familie.

✶ Rohrer Stefan Mag.

● Steckbrief

Beruf: Bereichsleiter für Aktienfonds der Capital Invest (Bank Austria). Funktion: Bereichsleiter für Aktienfonds der Capital Invest Tätig bei: Capital Invest., 1020 Wien, Obere Donaustr. 19. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1965, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Heidelinde. Eltern: Dr. Stefan und Maria. Schöpferische Akte: Interne und externe Publikationen (z.B. Beitrag zu „Investmentfonds als Instrument der privaten Vorsorge"). Hobbies: Sport (Joggen, Tischtennis, Schwimmen - Rettungsschwimmer, Skilauf, Eislauf), Sauna, Musik (viele Jahre Aktivmusiker in einer Kapelle, Mitglied von Gesangsvereinen; Lieblingskomponist: Tschaikowsky), Violinunterricht, Garten, Hobbyhandwerker, Lesen (Geschichte, Krimi, Geographie - Atlanten), Vorliebe für Zahlen (besondere Lieblingslektüre: „Der Fischer Weltalmanach").

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß des neusprachlichen Gymnasiums in Neusiedl/See studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien und inskribierte - um mir mit einer profunden Ausbildung bessere berufliche Möglichkeiten zu eröffnen - als Ergänzung Betriebswirtschaftslehre. Einen großen Teil meiner Freizeit widmete ich der Musik (Zugposaune in der ersten burgenländischen Trachtenkapelle Donnerskirchen). Darüber hinaus bekleidete ich verschiedene Funktionen bei der Studentenverbindung, der ich seit 1983 angehöre. Bereits damals waren eine gute Organisation und Koordination sowie eine gehörige Portion Ehrgeiz vonnöten, um meine Aufgaben gewissenhaft zu erfüllen und die von mir gesteckten Ziele zu erreichen. Nach Beendigung meines Studiums dachte ich zunächst an eine Rechtsanwaltskarriere. Im Zuge der Absolvierung der Gerichtspraxis kamen mir jedoch vermehrt Bedenken, und so trat ich bei der Girozentrale ein - mein Aufgabengebiet war die Vermögensverwaltung. Schließlich wurde ich auch Konsulent bei der Sparinvest, der Kapitalanlagegesellschaft der Girozentrale. Nach einem Jahr bei der PSK-Invest - auf der Suche nach neuen Herausforderungen hatte ich eine berufliche Veränderung vorgenommen, die jedoch nicht meinen Erwartungen entsprach - begann ich meine Tätigkeit bei der Sparinvest, wo ich in Dipl.-Kfm. Schober einen Förderer und Wegbegleiter fand. 1991-92 beschäftigte ich mich erstmals intensiver mit der Ausarbeitung von mathematisch-statistischen Konzepten, die zu einem besseren Verständnis des Instrumentes Aktie und zum grundsätzlichen Wandel der Aktienkultur in Österreich führen sollte. Ich setzte fortan alles daran, um das erarbeitete Wissen zu vertiefen und für die Veranlagung nutzbar zu machen. Allen anfänglichen - massiven - Widerständen und Unkenrufe zum Trotz hatte ich mich 1997 - zu dieser Zeit kam es in unserer Firma neuerlich zu einer Umstrukturierung - bereits durchgesetzt.: Ein Großteil der Aktienveranlagungen der Sparinvest wurde - äußerst erfolgreich - nach meinen Konzepten vorgenommen. Als ich im Zuge der Umstrukturierung von der Sparinvest zur Bank Austria geholt wurde, wechselte ich unter der Voraussetzung, daß man mir weitreichende Handlungs- und Entscheidungsfreiheiten zugestand. Denn nur ein gutes und konstruktives Arbeitsumfeld stellt eine solide Basis für jede Fort- und Weiterentwicklung dar und ist letztendlich der Garant für den Erfolg der Zukunft. **Sonstige Tätigkeiten?** Ausbildner für das Investmentfondsgeschäft in Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Die wesentlichen Eckpfeiler meines Erfolges sind - abgesehen von intellektuellen Fähigkeiten - Ehrgeiz, Disziplin, Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und Zielstrebigkeit. Mit Sicherheit bin ich geprägt von meiner Erziehung im Elternhaus; schon von Kindesbeinen an wurden mir diese Werte, aber auch Werte wie Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit nahegebracht. Ich empfand meine Erziehung oft als zu streng; im Laufe der Jahre ist mir jedoch bewußt geworden, daß die Erfahrung meiner Kinder- und Jugendjahre maßgeblich zur Reifung meiner heutigen Persönlichkeit beigetragen haben. Und so bin ich vorbereitet, mich mit Mut, Risikobereitschaft und mit aller Kraft für meine Ziele einzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, ein Leben nach meinen Vorstellungen führen zu können, ohne finanziell zu sehr gebunden zu sein. Vor allem bedeutet es aber, akzeptiert und anerkannt zu werden, mit Freude an die Arbeit zu gehen und es zu schaffen, sich motiviert immer besser weiter zu entwickeln. Mein wichtigstes Ziel ist es, ein Veranlagungskonzept zu erarbeiten, das langfristig stabil funktioniert. Ein weiteres großes Anliegen ist es, das Investmentfondsgeschäft in Österreich zu etablieren. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Meine Familie - insbesondere meine Frau - steht bedingungslos hinter mir, und dieser Rückhalt gibt mir Kraft und Ausdauer. Sie ist der Ruhepol, wo ich entspannen und neue Energie schöpfen kann. **Ihr Leitsatz?** Um über einen Graben zu gelangen, bedarf es nicht zweier Sprünge, sondern eines einzigen Satzes. Dieser Gedanke macht deutlich, daß Schwierigkeiten oft nur mit einem kraftvollen Einsatz begegnet werden kann, halbherziges Engagement meistens nicht zum Ziel führt.

✶ Roitner Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bräunungsstudio „Sonnenstrand"., 1120 Wien, Schönbrunner Str. 293. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1953, Wien. Eltern: Maria und Rudolf. Hobbies: Sport, Fliegen (Privatpilot), Urlaub.

● Karriere

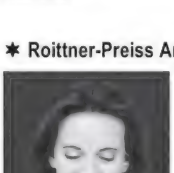
Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie, wo der Vater Alleinverdiener war. Ich besuchte die Han-

delsschule und mit 17 Jahren dachte ich zum ersten Mal an die Selbständigkeit. **Was reizt Sie an der Selbständigkeit?** Ich scheue keine Verantwortung, möchte meine Entscheidungen selbst treffen und bin auch bereit die Konsequenzen zu ziehen, das heißt, ich halte den Kopf für meine Entscheidungen und nicht für die von anderen hin. Ich kann über das Geld, das ich verdiene, selbst verfügen und das ist von Bedeutung. **Wie schnell machten Sie sich selbständig?** Ich war zuerst zwei Jahre in der Buchhaltung tätig, dann wechselte ich die Branche und war 22 Jahre im Bereich EDV beschäftigt. Die letzten acht Jahre war meine Tätigkeit mit der Firma „Unisys" verbunden, wo ich als EDV - Berater für den kaufmännischen Bereich zuständig war. Mein Anliegen war aber ein zweites Standbein aufzubauen und so machte ich mich 1984 selbständig. Ich eröffnete ein Sonnenstudio, das sich mit der Zeit zu einem Kommunikationszentrum mit Sauna und Massage entwickelte. Noch davor begann ich mit der Betreuung von Kaffeeautomaten, inzwischen habe ich mir in der Branche einen guten Namen gemacht und betreue Firmen wie Gerngross, Saturn und Toman. Ich arbeite viel, aber ich tue es um zu leben und nicht umgekehrt. Meine Freizeit ist mein Heiligtum.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich eine flexible Arbeitszeit habe, selber planen kann und nicht „verplant" werde. Ich bin auch deswegen erfolgreich, weil ich mit wenig Einsatz mindestens genau soviel Geld verdiene, und ich dadurch meine Lebensqualität erhöhen konnte. **Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg?** Mit 17 Jahren hatte ich ein Ziel - raus aus dem Alltag und da ich Steinbock bin, tat ich alles, um dieses Vorhaben durchzusetzen. Ich muß immer ein greifbares Ziel vor Augen haben, das ich in absehbarer Zeit erreichen kann. Um dieses Ziel zu erreichen, kann ich mich enorm anstrengen, diese Anstrengung muß aber Grenzen haben, das heißt, ich muß wissen, wie lange ich unter einem überdurchschnittlichen Druck arbeiten muß. Ich wußte, daß mich die EDV nicht in die Pension begleiten sollte und deshalb suchte ich eine Marktnische. Durch meine Strategie ist es mir gelungen, die Zahl der Kaffeeautomaten, die ich betreue, von 12 auf 36 zu erhöhen. Ein Schlüssel meines Erfolges ist der Ausgleichssport, ich laufe regelmäßig 1-2 Mal in der Woche und dadurch erziele ich geistige Disziplin und steigere meine Belastbarkeit. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ein gestecktes Ziel zu erreichen, sei es auch nur ein Wochenplan. Der Erfolg ist für mich an dem erreichten Ziel meßbar, egal wie groß dieses Ziel ist. Ziele muß man allerdings immer haben, sonst ist alles schnell vorbei. **Welche Ziele haben Sie?** Das Erreichte festzuhalten, nach Möglichkeit zu expandieren, die Übersicht aber nicht zu verlieren. Körperlich fit zu bleiben und mehr Zeit für meine Hobbies zu haben. Öfter kurze Urlaube zu machen, die mich sehr aufbauen und motivieren, und noch mehr Lebensqualität zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich versuche meine Beziehung zu den Mitarbeitern auf einer freundschaftlichen Basis aufzubauen, wobei es mir nicht immer gelingt, weil die Belastbarkeit der jungen Leute, die bei mir arbeiten, sehr gering ist und die Arbeitsmoral keinen hohen Wert hat, das heißt, sie arbeiten nicht, so wie ich es mir vorstelle. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Aussagen fremder Menschen, die bei uns anrufen und uns erzählen, daß ihnen der Kaffee aus unseren Automaten schmeckt. Steigerung der Umsätze empfinde ich auch als eine Art Anerkennung und den Erhalt des Pilotenscheines. **Ihre Devise?** Ich arbeite um zu leben und - wie Wolfgang Ambros singt - freue mich an Ski-Wochenenden spontan noch einen Tag anhängen zu können. Das heißt, ich hatte das Ziel „Raus aus dem Alltag" - und das Ziel bleibt für mich immer aktuell.

✱ Roittner-Preiss Andrea



● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Agenturleiterin Tätig bei: Andrea Roittner-Preiss Werbeagentur GmbH., 1070 Wien, Neubaug. 12-14/19. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1966, Wien. Kinder: David Benjamin (1989). Hobbies: Kunst, Musik, Golf, Reisen, Menschen.

● Karriere

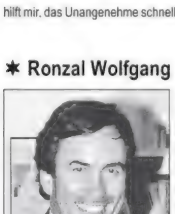
Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Prägnant war mein Bruder. Nach der Matura trat ich sofort in seine Werbeagentur ein und wir arbeiteten von 1985-95 zusammen. In dieser Zeit bauten wir das Unternehmen aus, waren bekannt und erfolgreich. Mein Bruder war immer die treibende Kraft, bis der Zeitpunkt kam, wo ich begann, nach meinem eigenen, persönlichen Weg zu suchen. **Wollten Sie nach dieser Trennung nicht die Branche wechseln?** Nein, da zehn Jahre sehr viel wert sind. Ich bin der Meinung, daß die Werbung junge Leute braucht, und junge Leute mit Kompetenz und Erfahrung sind sehr rar und meine Erfahrungen, die kann mir niemand wegnehmen. Früher konnte ich mich nicht so frei entfalten und sah die Trennung als Chance, meine Ideen so umzusetzen, wie ich es möchte.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Sich selbst treu zu bleiben, seine eigene Linie zu verfolgen, korrekt, seriös und kontinuierlich zu arbeiten. Glück und vor allem gute Mitarbeiter gehören auch dazu. Bei mir muß meine Umgebung stimmen. Ich brauche Menschen um mich, mit denen ich auf der gleichen Wellenlänge bin, die mich mögen und bereit sind mehr zu tun. Zum Erfolg gehört die Gabe, Menschen an sich

binden zu können, ihnen aber Freiraum zu lassen und ihre Selbständigkeit zu fördern. Bei der Kommunikation mit der Umgebung gilt für mich nur die ehrliche Basis. Wichtig ist auch, Mitarbeiter zu haben, die in einem bestimmten Bereich besser sind als man selbst. Viel macht eine lockerer Art, mit Menschen umzugehen aus. Wenn man verkrampft ist, kommt man nicht zum Erfolg. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Freiheit. Sich das leisten zu können, was wichtig ist. Täglich das zu tun, was man tun möchte, und mit den Leuten zu verkehren, die man mag. **Welche Rolle spielt die Familie?** Mein Sohn, mein Mann, eine Freunde und Mitarbeiter, die auch zum großen Familienkreis im übertragenen Sinn gehören, sind für mich sehr wichtig. Ich bin stolz, einen Sohn zu haben. **Ihre Kraftquelle?** Meine gesamte Umgebung mit positiven und auch negativen Einflüssen. Wenn ich weiß, daß alles im Geschäft und im Privatbereich stimmt, dann bin ich zufrieden und stark. **Kennen Sie Rückschläge?** Ein Rückschlag war für mich die Trennung von meinem Bruder. **Wie sind Sie damit umgegangen?** Durch das Feedback von Freunden, die mir bestätigt haben, welche Qualitäten ich besitze. Ich habe natürlich Zeit gebraucht, um den Weg zu mir selbst zu finden, einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen - dabei haben mir Gefährten, Partner und Freunde geholfen. **Ihre Lebensphilosophie?** Dinge zu realisieren. Wenn es mir nicht so gut geht, denke ich, daß es nichts im Vergleich mit dem in der Welt existierenden Kummer ist. Das Bewußtsein, daß ich so viel von der Natur bekomme, vor allem die Gesundheit, hilft mir, das Unangenehme schnell zu vergessen.

✶ Ronzal Wolfgang



● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Trainer für Verkauf und Qualitätsmanagement mit Schwerpunkt „Bankwesen". Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ebba. Kinder: Gudrun (1968). Schöpferische Akte: „Wie Sie Kunden zu Partnern machen", zahlreiche Fachbeiträge, wie zu Retail Banking, „Die vitale Bank", „Finanzvertrieb", „Das große Handbuch für den Verkaufsleiter" sowie zahlreiche Veröffentlichungen in diversen Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Mitglied der Vereinigung europäischer Marketing- und Verkaufsexperten (Club 55). Hobbies: Reiten, Fotografieren und Segeln.

● Karriere

Was ist wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1960 an der Handelsakademie trat ich am 1. Juli 1960 in die Erste Bank ein. 1963 bis 1964 absolvierte ich den Hochschullehrgang für Verkauf und Werbung an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1967 wurde ich Filialleiter und 1973 wechselte ich in die Zentrale, wo ich die Abteilungen Verkaufsförderung und Marketing aufbaute. 1983 wurde ich Regionalleiter für dreizehn Wiener Filialen. Drei Jahre danach nahm ich die Funktion des Leiters der Marketing- und Werbeabteilung für ganz Österreich wahr und gleichzeitig war ich Regionalleiter für die Filialen einer Wiener Bezirkes, denn den Bezug zur „Front" wollte ich nicht aufgeben. 1989 wurde ich Bereichsleiter für die Hälfte der Wiener Filialen und 1996 habe ich das Qualitätsmanagement aufgebaut. Bereits Mitte der 70er Jahre habe ich Seminare nicht nur im Bereich der Bank, sondern auch öffentlich zugängliche Seminare abgehalten. Mit 1. Juli 1998 habe ich mich nach 38 Jahren von der Erste Bank getrennt, um als selbständiger Trainer im Seminarbereich zu fungieren. Nebenbei bin ich Lektor an der Universität Wien am Institut für Kreditwirtschaft, Dozent an der Akademie der Deutschen Genossenschaften sowie Dozent an der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die Akzeptanz und, daß man gefragt ist. Erfolg ist für mich starke Selbstmotivation, was mir durch Neugierde und Offenheit für Neues gelingt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich meine persönlichen Ziele erreicht habe. Auch während meiner Zeit im Bankgeschäft war es wichtig für mich, in dieser Branche weiterzukommen. Ich war in der Erste Bank unter den Top 20-Mitarbeitern. Ausschlaggebend hiefür war die fachliche Kompetenz und die persönliche Leistung. **Gab es Niederlagen?** Ja, die gibt es immer. Hier halte ich mich an einen Ausspruch von Boris Becker: „Ich habe aus meinen Niederlagen mehr gelernt als aus meinem Erfolg." Unabhängig davon werden Emotionen frei, doch schließlich zählt die sachlich fundierte Analyse, bei der es gilt, aus Fehlern zu lernen. **Wie sehen Sie die Konkurrenz?** Eigentlich interessiert mich nur, was die anderen anders machen, und daraus möchte lernen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Da meine Kunden auch im Ausland zu Hause sind, bin ich sehr viel auf Reisen. Somit tritt natürlich das Privatleben berufsbedingt in den Hintergrund. Andererseits kann ich mit meiner Familie sehr viele Kurzurlaube tätigen, um dieses Manko wieder auszugleichen. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Job von Bedeutung?** Neben der fachlichen Kompetenz gehört auch Freude an der Tätigkeit dazu. Ohne Freude wäre so mancher Erfolg nicht gekommen. Wichtig ist, daß man die Bereitschaft zu lernen hat. Das sehe ich als wesentlich, wenn man selbständig ist. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Wichtig ist, daß man trotz des fachspezifischen Erfolges vielseitig bleibt. Man sollte also auch andere Bereiche kennenlernen, und die Bereitschaft zur Offenheit ist hiefür wesentlich.

✶ Rossiwall Peter

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: African Safari Club., 1010 Wien, Freyung 1. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1945, München. Familienstand: Verheiratet mit Lieselotte. Kinder: Mark und Dirk. Eltern: Theodor und

Ilse. Hobbies: Segeln, Skifahren, Sport, Literatur, Musik, Spaziergänge mit meinem Hund.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura stellte sich die Frage, ob die übliche Familientradition einer Offizierskarriere überhaupt das richtige für mich war. Nach zwei Jahren Militärakademie in Wiener Neustadt wechselte ich 1966 in die Touristik. Als Voluntär stieg ich in der Hotellerie der CA-Hotelkette ein, wo ich von der Pike auf lernte. Bei Austrian Airlines war ich einige Zeit in Verkauf und Marketing tätig, 15 Jahre lang hatte ich die Position des Werbe- und Pressechefs bei Touropa Austria, dazwischen führte ich auch noch zwei Jahre lang das ÖAMTC Reisebüro. 1995-98 war ich stellvertretender Chefredakteur in Branchenmedien (Zeitschriften wie „Reisen", „Traveller", etc.), wo ich heute noch freier Mitarbeiter bin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich großteils erarbeitetes Glück, wobei anzumerken ist, daß zu jedem Erfolg, egal ob privat oder geschäftlich, ein entsprechendes Umfeld und eine Portion Glück nötig sind. Die Umgebung muß die jeweiligen Talente erkennen und in der richtigen Position einsetzen und damit fördern. Erfolg gehört gepflegt, indem man ihn vorsichtig behandelt und nicht leichtfertig mit ihm umgeht. Richtiges Verhalten im Umgang mit Mitmenschen kommt automatisch positiv retour. **Was sind die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Voraussetzungen für Erfolg sind natürlich Fleiß und die Fähigkeit, Dinge richtig aufzunehmen, zu reihen und korrekt einzusetzen. Eine nicht unwesentliche Rolle spielt auch der Halt in der Familie, denn wenn das Privatleben funktioniert, wird die eigene Persönlichkeit dermaßen positiv geformt, daß die Auswirkungen im geschäftlichen Bereich zum Tragen kommen. Man sagt nicht umsonst, daß hinter jedem erfolgreichen Mann eine starke Frau steht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Mitarbeiter stellen das kostbarste Gut eines Betriebes dar. Die Beziehungen zu den Mitarbeitern soll loyal und freundschaftlich sein, man muß die Stärken und Schwächen erkennen können und die Stärken zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort einsetzen, damit der Mitarbeiter wirklich seinen Tätigkeitsbereich so gut wie möglich erfüllen kann, was wiederum Voraussetzung für die Freude an der Arbeit darstellt. Erfolg muß man an die Mitarbeiter weitergeben, man kann nur gemeinsam den Erfolg erringen. Entsprechend dazu gebe ich mein Wissen weiter, versuche das Vertrauen der Einzelpersonen zu gewinnen und möchte sie so anspornen, damit sie Optimales liefern. Niederlagen ziehen immer eine Fehleranalyse nach sich, wo die Ursache zu suchen ist, um weitere Fehler vermeiden zu können. Anerkennung spielt eine überaus wichtige Rolle, denn sie ist ein positives Feedback. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung, die ich sehr zu schätzen weiß, erfahre ich vor allem, wenn man mir Vertrauenspositionen gibt oder wenn Menschen oder Medien meine Meinung zu einem Thema wissen möchten.

✱ Rotomer Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: PR-Berater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rotomer Public Relations., 1090 Wien, Porzellang. 60/7/23. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Valerie (1995). Eltern: Franz und Elvira. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Finanznachrichten. Hobbies: Basketball, Skifahren, Tocher Valerie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1979 beendete ich mit Auszeichnung meine dreijährige Lehre als Bankkaufmann. In der Position des stellvertretenden Gruppenleiters schied ich Ende 1984 aus dem Bankwesen aus. Für die Finanznachrichten von Prof. Knapp schrieb ich schon des öfteren nebenbei Artikel. Jänner 1985 übersiedelte ich in den Bereich der Wirtschaftspublizistik und lernte das journalistische Handwerk von der Pike auf. Als leitender Redakteur wechselte ich nach fünfeinhalbjähriger Tätigkeit zu Alcatel und bekam für 15 Monate die Leitung der Pressestelle übertragen. Aus der Motivation heraus, es besser zu machen und freier zu sein, wagte ich 1991 gemeinsam mit meinem Bruder den Schritt in die Selbständigkeit. 1996 schied mein Bruder aus und so leite ich bis heute die PR-Agentur, welche das gesamte Spektrum dieser Branche (klassische Pressearbeit, zielgruppenorientierte Veranstaltungen, Verfassen von Prospekten, interne Kommunikation, uvm.) abzudecken versucht.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Wahrscheinlich der allseits bekannte Slogan „Hier kocht der Chef persönlich". Der Kunde hat das Gefühl, es kümmert sich wirklich jemand um ihn. Ich versuche die Kontakte, die ich zu den Medien aber auch zu anderen Institutionen habe, für den Kunden bestmöglich einzusetzen. Im Umgang mit den Medien sage ich den Kunden die Wahrheit. Meine Zielsetzung ist, für das Geld, welches ich bekomme, die optimale Leistung zu bieten. An meiner Person liegt es, die Erfahrung einzubringen, die ich als Journalist habe. Weiters ausschlaggebend ist - ich versuche es und kann es auch ganz gut - mich in mein Vis-à-vis hineinzuversetzen. Außerdem schaue ich auf den langfristigen Erfolg für den Kunden und nicht auf den kurzfristigen. Mein Bestreben geht dahin, Vertrauen zum Kunden aufzubauen - meine Stärke liegt darin, unkonventionell zu denken.

Ihre Ziele? Mein berufliches Ziel ist, einen Großkunden zu finden, welchen ich europaweit in der Öffentlichkeit positionieren kann. Als privates Ziel sehe ich, meiner dreijährigen Tochter einen fremdsprachlichen Grundstock zu legen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ganz wesentlich ist es, eine gewisse Zielsetzung - eine Vorstellung - zu haben, was ich tun und was ich erreichen will. Schauen, woher kann ich Informationen bekommen und wie kann ich sie verwerten. Dieser Informationsvorsprung ist sehr wichtig. Überlegen, wie ich meinen Lebensweg gestalte. Dieser kann auf Grund von vom ursprünglichen Wissensstand divergierenden Informationen in eine ganz andere Richtung gehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mit Niederlagen umzugehen lernte ich beim Sport. Ich spielte mit zwölf Jahren Basketball und saß die ersten beiden Jahre nur auf der Bank - liebte daher diesen Sport - kämpfte mich durch diese Zeit und erzielte später in diesem Bereich sehr schöne Erfolge. In dieser Phase lernte ich zu verlieren. Niederlagen gibt es immer - wichtig ist, Fehler zu korrigieren und für die Zukunft daraus zu lernen. Keine Zeit für Selbstmitleid vergeuden - es behindert die Arbeit. **Ihr Lebensmotto?** Habe ich keines - ich glaube, daß die Situationen im Leben sich ständig ändern - man müßte sein Motto auch ständig überprüfen und anpassen, um in Harmonie leben zu können. Für mich gelten folgende Prämissen: Was ist Erfolg, wie gehe ich mit Mißerfolg um und was sind die Ziele?

✶ Rötzer Daniel

Man muß das Quantum Glück, das jeder hat, optimal nutzen und aus den Stolpersteinen positive Erkenntnisse gewinnen.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Unternehmer. Funktion: Konsulent. Tätig bei: On Duty Holding GmbH., 1010 Wien, Tiefer Graben 7-9. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1963, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Sophie (1990) und Albert (1993). Eltern: Michael und Henriette. Hobbies: Familie, Lesen und Musikhören.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? In meinem Elternhaus wurde ich sehr früh zur Selbständigkeit erzogen. Ich absolvierte eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann und empfand meine Arbeit als Verkäufer sehr lehrreich. Es machte Spaß, im Dienstleistungsbereich tätig zu sein und den Umgang mit Menschen zu pflegen. Da ich in einem Büro mehr Perspektiven sah, trat ich in den Innendienst des Ölkonzerns „Elf Union" ein, lernte dort ein neues Spektrum kennen und beschäftigte mich mit dem Bereich Logistik. Da ich von meinem Freundeskreis geprägt war, der zum Großteil aus Studenten bestand, wurde ich von der Notwendigkeit eines Studiums überzeugt. Ich begann mit den Vorbereitungen zu den Studienberechtigungsprüfungen und war parallel dazu außerordentlicher Hörer auf der Wirtschaftsuniversität. Letztendlich entschied ich mich wieder für die Praxis und arbeitete als Assistent des Geschäftsführers in einem Dienstleistungsbetrieb. Neben vielen Aufgabenbereichen war ich auch für die EDV zuständig. Danach wechselte ich zum D&R-Verlag, bei dem ich erstmals mit Medien konfrontiert wurde und mich mit dem Anzeigenverkauf auseinandersetzte. Während dieser Zeit konnte ich meine Englischkenntnisse verbessern, was für meine nächste berufliche Karrierestufe nicht unwichtig war. Ich begann bei Media-Print zu arbeiten und mußte die Außenmitarbeiter betreuen. Danach ging ich zur Firma HC-System Promotion. Auch diese Station war für mich eine neue Erfahrung, die sehr viel Engagement und Zeitaufwand erforderte sowie eine gute Basis für die Selbständigkeit darstellte, weil ich das nötige Rüstzeug erlernte. 1996 wurde die Firma Atelier Creative Promotion gegründet, die sich von Anfang an positiv entwickelte. Das gewonnene Know How brachten wir in die Firma On Duty Holding GmbH, mit der wir uns zusammenschlossen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein harmonisches Familienleben, das für meine erfolgreiche Arbeit in der Firma wichtig ist und meine innere Zufriedenheit bestärkt. Erfolg bedeutet aber auch Spaß an der Arbeit und die Möglichkeit, das Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten zu dürfen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man muß das Quantum Glück, welches jeder hat, optimal nutzen und aus den Stolpersteinen positive Erkenntnisse gewinnen. Ich habe eine optimistische Lebenseinstellung, mit der vieles möglich ist. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Ich möchte die Firma weiter entwickeln und einen Substanzwert schaffen, bei welchem ein eventueller Verkauf des Unternehmens interessant sein könnte. Ich möchte den Spaß an der Arbeit nicht verlieren und jene Zeit haben, um das Leben mit meiner Familie zu genießen.

✶ Ruckenbauer Ewald

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Didactica Österreich GmbH - Akademie für Wirtschaft und Sprachen., 1070 Wien, Schottenfeldg. 13-15. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Annelie. Kinder: Gerald (1970), Dieter (1974) und Hellin (1976). Eltern: Walter und Emilie. Schöpfensche Akte: Publikationen im medizinisch pharmazeutischen Bereich. Hobbies: Reisen, Natur, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der AHS 1961 begann ich ein Teilstudium der Medizin mit anschließender Ausbildung im Wirtschaftsbe-

reich in Amerika. Nach einem Wechsel in die pharmazeutische Industrie avancierte ich relativ rasch zum Geschäftsführer und verblieb 18 Jahre. 1992 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit - ich stellte die Überlegung an, innerhalb eines Franchise-Betriebes nicht sofort als Master tätig zu werden, eher alle Stationen von der Pike auf kennenzulernen. Somit ergab sich für mich die Situation, als Master gleichzeitig mein eigener Partner zu sein. Ich eröffnete das erste Wirtschafts- und Sprachinstitut, führte dieses ein Jahr und begab mich anschließend auf Partnersuche. Sukzessive gelang mir die Expansion, momentan führe ich in Österreich sechs Institute. Es liegt weiter in meinem Bestreben, Osteuropa auszubauen. Zusätzlich habe ich die Position des Direktors innerhalb eines Dreiervorstandes der Didactica international.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Didactica-Schulen sind private Bildungsträger. Einer unserer Schwerpunkte ist die qualifizierte Vermittlung von Fremdsprachen nach der Superlearning-Methode. Wir setzen dabei eigene, speziell für den Sprachschuleinsatz nach neuen suggestopädischen Erkenntnissen erstellte, Superlearning-Programme ein. Wir haben uns verpflichtet, den Unterricht verantwortungsvoll und gewissenhaft nach dieser Methode durchzuführen. Qualifizierte Lehrer, erstklassiges Lehrmaterial sowie die hervorragende Qualität unserer Sprachkassetten sind selbstverständlich. Durch eine entsprechende Raumgestaltung wird ein Ambiente geschaffen, in dem man zugleich entspannt und intensiv lernen kann. Jedes unserer Kursprogramme beinhaltet einen Wortschatz von ca. 1.200 Vokabeln und Redewendungen sowie die dazugehörige Grammatik. Neue Erkenntnisse der Worthäufigkeitsforschung und eine sinnvolle Grammatikprogversion wurden in die Programme eingearbeitet. Für alle Sprachen, die wir unterrichten, gibt es Kurse für Anfänger, Fortgeschrittene und Könner. Auf Wunsch führen wir auch Firmenseminare durch, veranstalten Wochenendintensivprogramme oder erarbeiten spezielle Ausbildungspläne für bestimmte Bedarfsgruppen. Wir bieten überschaubare Gruppengröße, gemütliche Atmosphäre - wir möchten nicht nur eine Fremdsprache vermitteln, sondern gleichzeitig den für das Lernen geopferten Teil der wertvollen Freizeit so angenehm wie möglich gestalten -jederzeitigen Kursbeginn, flexible Terminplanung, Rücksichtnahme auf persönliche Bedürfnisse und Vorkenntnisse. Ein weiteres Angebot findet sich in der Ausbildung zur Europa-AssistentIn - welche eine Karriere in der EU ermöglicht. Schon nach vier Semestern können Berufe mit internationaler Ausrichtung ergriffen werden, also eine wirtschaftlich praxisorientierte Ausbildung mit internationalen Zertifikaten und Europadiplom. Für meinen persönlichen Erfolg sind Faktoren wie Ehrgeiz, Kommunikationsfähigkeit, Extrovertiertheit und positives Denken - nach jedem Tal kommt auch wieder ein Berg - Grundvoraussetzungen.
Ihre Ziele? Mein persönliches Ziel ist es die Schüler in der Ausbildung dort hinzuführen, daß sie ihren zukünftigen Job optimal erfüllen. **Was ist für Sie Erfolg?** Das Erfüllen eines Zieles auf einem hohen Level. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Erfolg liegt in der Entscheidungsfindung bezüglich meiner beruflichen Wünsche - anschließend im Stecken von Zielen, im Einholen von Informationen aus der Praxis und in der Bereitschaft zum Unternehmens- oder auch Ortswechsel. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die erste Analyse ist Selbstkritik mit anschließendem Beratungsgespräch mit vertrauten Personen, eventuell professionelle Hilfe holen und diese auch annehmen. Niederlage und Erfolg sind gekoppelt. **Ihr Motto?** Nicht mehr verlangen als ich selbst erbringen kann - führen heißt vorleben.

✱ Ruiss Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Interessensgemeinschaft Österr. Autorinnen und Autoren., 1070 Wien, Seideng. 13. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1951.
Andere Tätigkeiten? Schauspieler, Musiker und Vortragender an der Universität (postgraduelle Ausbildung).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg liegt einer Tätigkeit zugrunde, welche man eigenständig realisiert. **Gab es Niederlagen?** Für mich ist es selbstverständlich, daß Rückschläge zyklisch sind. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus der Verschmelzung zwischen Existenz und Tätigkeit. Das bedeutet, es gibt hier mehrere Faktoren. Personen, welche in feste soziale Strukturen eingebunden sind und auch in diesen Strukturen bleiben. Personen, die einen Beruf zwar erlernt haben, aber im Laufe der Zeit eine Reihe anderer Tätigkeiten praktizierten. Dazu ist allerdings ein hohes Maß an Selbstdisziplin notwendig, also eine Art von Eigenerziehung und Disziplin. **Gab es Vorbilder?** Keine konkreten Personen, sondern Menschen, die mit Würde und Leistung ein großes Leben gemeistert haben. **Ihre Ziele?** Meine Tätigkeit wurde zur Leidenschaft, ich versuche daraus Kapital zu schlagen. Ich möchte Dinge weiter entwickeln und sie neu profilieren. Die Trennung von profanen Tätigkeiten ist nicht immer die Ideallösung für den Erwerb. Wichtig ist, Grenzen zu erkennen.

✱ Rupf Alfred

● Steckbrief

Beruf: Polizeibeamter (Dienstgrad: Oberst). Funktion: Leiter. Tätig bei: Bundespolizeidirektion Schwechat, Kriminalabteilung., 1300 Wien-Flughafen, Postfach 155. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1938. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Hobbies: Malen.

● Karriere

Was waren wesentliche Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule erlernte ich den Beruf des Sägenrichters, obwohl ich diesen Beruf nicht lernen wollte. Die Ausbildung war mit einer Lehrzeit von drei Jahren verbunden. Von 1956 bis 1958 verbrachte ich 15 Monate beim

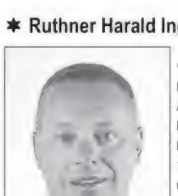
Copyrighted material

Bundesheer. Während dieser Zeit machte ich die Aufnahmeprüfung in der Polizeischule in Wien, in die ich dann auch wechselte. Im Anschluß daran machte ich die B-Matura (Beamten-Matura) und von 1965 bis 1966 absolvierte ich die Kriminalbeamtenschulung. Den Chargenkurs zum Gruppenführer machte ich 1968 bei der Kriminalabteilung. Der Offizierskurs für den leitenden Kriminaldienst begann 1973. Danach wurde ich stellvertretender Leiter und seit 1980 bin ich Leiter der Kriminalabteilung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ziele mit absolutem Einsatz zu erreichen. Beruflichen Erfolg erreichte ich mit der Bereitschaft zur Weiterbildung und enormem Zeitaufwand. Einen Acht-Stunden-Tag gibt es nicht in diesem Beruf. Wichtig ist und war für mich, trotz berufsbedingter Härte, auch die menschlich-soziale Komponente nicht aus den Augen zu verlieren. Zum privaten Erfolg gehört meine Familie, mein Umfeld. Ich trenne strikt zwischen Beruf und Privatleben, das heißt, daß berufliche Ereignisse bzw. Probleme nichts zu Hause verloren haben. **Gab es Niederlagen und wie geht man damit um?** Auf die Nase zu fallen, ist keine Schande, aber liegen bleiben sehr wohl! Ich habe immer nach diesem Motto gearbeitet, oder anders gesagt: durch Schaden wird man klug! Über allem steht meine positive Einstellung. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Die kommt aus meinem Inneren. Ich glaube, das habe ich von meinen Eltern mitbekommen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Die meiste Zeit verbringe ich bei der Arbeit, die mir Spaß macht, wodurch ich wiederum psychische und physische Stärke erlange. Die innere Ausgeglichenheit ist in diesem Job sehr wichtig, ebenso die Gesundheit. Der Partner muß Akzeptanz für diesen Beruf zeigen, da sonst das Familienleben leiden würde. Ich hoffe, trotz beruflicher Überlastung, ein guter Ehemann und Vater zu sein. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Primär zählt für mich die innere Anerkennung, die eigene Befriedigung. Orden oder Auszeichnungen sind sekundär. Wird man in den Medien erwähnt, freut man sich, aber die innere Befriedigung zählt mehr. **Welchen Stellenwert hat die Mitarbeitermotivation?** Diese ist enorm wichtig. Auch den Mitarbeitern muß die Arbeit Freude machen, wobei das Team im Vordergrund steht. Das Team ist für den Erfolg verantwortlich, denn anders ist es bei uns nicht möglich. Der „Dialog" mit den Mitarbeitern ist hiefür essentiell. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mein Beruf ist für mich Erfüllung. Diesen Job erfolgreich auszuführen, ist das Ergebnis des persönlichen Einsatzes. Viele negative Ereignisse konnte ich verhindern und wir haben eine große Aufklärungsquote vorzuweisen. Ich verstehe unter Erfolg etwas anderes als die Medien: Nicht das Rauschgift, welches bei einer Person gefunden wird, ist der Erfolg, sondern wenn man auch die Hinter- und Mittelsmänner gefaßt hat. Ich glaube auch, daß Veranlagung und Erziehung dazugehören, um späteren erfolgreich zu sein. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich bin immer meinen Weg gegangen und das Ergebnis hat mir Recht gegeben. **Wie sieht Sie Ihr berufliches Umfeld?** Es gibt viele Neider, manche jüngere Mitarbeiter sehen mich als Vorbild. Allgemein betrachtet und aufgrund meines Bekanntheitsgrades habe ich allgemeines Ansehen erreicht, durch die Medien ist ein Mythos entstanden. **Wie sieht Sie Ihr Freundeskreis?** Als unterhaltsamen, gemütlichen Zeitgenossen, der gutes Essen schätzt. Leider bleibt mir wenig Zeit, um meine Freundschaften zu pflegen. **Leben Sie nach einem bestimmten Motto?** Lieber einen Schuldigen laufen lassen, als einen Unschuldigen hinter Gitter zu bringen.

✱ Ruthner Harald Ing.



● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer Tätig bei: ABB Krems Service GmbH & Co KG., 3500 Krems, Hafenstr. 77. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Richard (1994). Hobbies: Tauchen, Radfahren, Schwimmen, Oldtimer und Motorräder.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Abschluß der HTL im Jahr 1979 absolvierte ich das Bundesheer. 1980 habe ich bei einer kleinen Firma als Konstrukteur begonnen. Anfangs war ich Detailkonstrukteur im Sondermaschinenbau. Dann erhielt ich weitere Aufgaben in den Bereichen Stahlbau, Steuerung der Pneumatik, Elektrik und Hydraulik. 1983 habe ich festgestellt, daß ich zwar eine hochinteressante Tätigkeit verrichte, jedoch wenig verdiene. Ich beschloß, mehr auf mich zu schauen und bin zur SKF gegangen. Dort habe ich in der technischen Beratung begonnen. SKF hat damals eine Beratungsmannschaft unterhalten, auf die jedermann zugreifen konnte, wenn es um technische Probleme ging. Nach weiteren drei Jahren bin ich ins Produktmanagement gewechselt und habe dort alle Produkte übernommen, die im weitesten Sinn mit Instandhaltung und Wartung zu tun hatten. Wieder nach drei Jahren hat SKF beschlossen, ein Servicecenter für Kunden aufzubauen - und zwar mit einem revolutionären Gedanken: Der Kunde sollte für das Service bezahlen. Die Bedingungen waren also anfänglich nicht so einfach, weil es Blasphemie war, für eine Serviceleistung Geld zu verlangen. Wir haben dann in Linz ein Schulungszentrum aufgebaut, und ich habe diese Anlage geführt sowie Schulungen und Vorträge abgehalten. Nach weiteren zwei Jahren haben wir uns entschlossen, uns mit Maschinendiagnose zu beschäftigten. So habe ich mich im Lauf der Zeit immer mehr mit dieser Materie beschäftigt. 1991 hat mich wieder etwas Neues interessiert. Die ÖMV hat jemanden mit Kenntnissen in der Schwingungsanalyse gesucht, der die Instandhaltung der Gasturbinenkraftwerke im Industriebereich übernimmt. Auf meine Bewerbung erhielt ich den Zuschlag. 1996 erkannte ich, daß unser Contracting-Modell in den nächsten Jahren keine Zukunft haben würden, und ich habe mich wieder verändert. Die ABB hat Leute ge-

sucht, die bereit waren, auf dem Sektor Instandhaltung etwas Neues aufzubauen. Hier mußte ich wieder Aufbauarbeit leisten. Wir versuchen nun, Instandhaltungen von Industriebetrieben komplett zu übernehmen, das ist unser Fullservice. Seit einem Jahr sind wir bei der Krems Chemie aktiv, wo wir die komplette Instandhaltung und den Anlagenbau übernommen haben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ein Projekt muß in der geplanten Zeit abgewickelt und fertig sein, aber auch einwandfrei funktionieren. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich habe kein bestimmtes Rezept, man muß nur flexibel reagieren und improvisieren können. Bei einem meiner ehemaligen Arbeitgeber arbeitet man jetzt noch mit den Tools, die ich geschaffen habe. Ich habe mich vor allem immer bemüht, mit unseren Partnern auf einer vernünftigen Basis zusammenzuarbeiten. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte eigentlich immer Konstrukteur sein, alles andere hat sich im Laufe der Zeit ergeben. Eine meiner Eigenschaften ist, daß mich neue Dinge reizen, und so hat sich alles entwickelt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht übermäßig, ich mache eben meine Arbeit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das ist bei mir sehr subjektiv. Das Gespräch mit dem Bewerber ist für mich das wichtigste. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Ich registriere sie. Nicht negativ kritisiert zu werden ist bei dieser Arbeit auch schon Erfolg. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Man gewöhnt sich an sie, in jedem Fall lernt man daraus. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus der Familie, und während des Wochenendes befasse ich mich mit meinen Oldtimern oder betreibe Sport. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich habe mir abgewöhnt, Ziele zu formulieren, weil es bis jetzt immer anders gekommen ist als geplant. Prinzipiell möchte ich mich in dieser Position bei ABB etablieren und versuchen, mir einen Namen zu machen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich bin Hobby-Marathonläufer und da gibt es ein Motto, welches ich auch für mein Berufsleben in Anspruch nehme: Nur nicht aufgeben!
Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben? Man darf nicht zu wählerisch sein mit dem, was man tun möchte. Der Job kann vielleicht zu minder sein oder schlecht bezahlt, aber heutzutage ist der Arbeitsmarkt nicht gut, und letztlich liegt es in einem selbst, was man aus seinem Job macht.

✶ Ruzicka Robert

● Steckbrief

Beruf: Schneidermeister und Einzelhandelskaufmann. Funktion: Komplementär Tätig bei: Zum Jockey Club - Alfred Müller KG., 1010 Wien, Tegetthoffstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1940. Familienstand: Verheiratet mit Magda. Kinder: Gerald.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Schneiderlehre, die ich 1957 abschloß, begann ich die Lehre als Einzelhandelskaufmann. Nach der Gesellenprüfung war ich in beiden Funktionen tätig. Nach meiner Meisterprüfung trat mein Vater aus dem Unternehmen aus und ich übernahm seine Funktion. Dieses Unternehmen gibt es seit 1913.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das Erreichen von Visionen, welche schließlich ein Ziel darstellen. Dies gelingt mit fachlicher Ausbildung, aber auch Glück gehört dazu. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der persönlichen Einstellung, wobei der Wille ausschlaggebend ist. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von Stammkunden, das heißt, ohne kundenorientiertes Arbeiten gibt es keinen Erfolg und auch keine Anerkennung. **Wie kommen Sie zu Stammkunden?** 80 Prozent meiner Kunden sind Stammkunden, welche durch eine dementsprechende Beratung, gepaart mit dem Verkauf von hochwertiger Qualitätsware jene Zufriedenheit erhielten, die sich schließlich darin äußert, daß sie zu Stammkunden geworden sind. **Wie sehen Sie die Situation Ihrer Mitbewerber am Markt?** Viele Mitbewerber haben aus verschiedenen Gründen aufgehört, wobei unter anderem die Problematik der Geschäftsmieten, aber auch das Alter der Unternehmer hier mitspielt haben. Ich glaube, daß nur der persönliche Einsatz (80 Stunden pro Woche) die Basis für Erfolg in dieser Branche sein kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich seinerzeit einen gut geführten Betrieb übernommen und auch immer wohlüberlegt gehandelt habe. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich bin aber immer mit offenen Augen durchs Leben gegangen. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Als positiv und angenehm. **Ihr Erfolgsrezept?** Ein Erfolgsrezept im klassischen Sinn gibt es nicht. Ich habe immer versucht, die Risken so klein wie möglich zu halten. Auch habe ich immer versucht, im Sinne des Kunden, das Unmögliche möglich zu machen. **Ihre Devise?** Der Kunde ist König und daran hat sich mein Betrieb zu orientieren. Diese Aussage hat noch immer Gültigkeit.

✶ Sabatowisz Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Diplomierte Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Vital" Massageinstitut., 1190 Wien, Strasserg. 13. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1960. Kinder: Diana (1980). Hobbies: Natur, Wandern, Radfahren, klassische Musik.

● Karriere

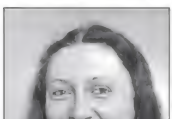
Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich besuchte in Polen eine Art HTL und sollte Bautechnikerin werden. Dann bekam ich mein Kind und brach das Studium ab. Als meine Tochter acht Jahre alt war, wanderten wir aus Polen - mit dem

Ziel weiter nach Amerika zu fahren - aus. Wir sollten aber 18 Monate auf Sponsoren der Caritas warten, meine Tochter ging bereits in die Schule, hatte tolle Erfolge und so entschloß ich mich in Österreich zu bleiben. Zuerst arbeitete ich im Gastgewerbe bei der „Wigast", unter anderem in Schönbrunn, was mir Spaß bereitete und wo ich mit den Gästen Englisch reden konnte - mein Deutsch war noch nicht sehr gut. Ich lernte die Sprache aber rasch und besuchte diverse Kurse in klassischer Massage und Heilmassage, und begann in diesem Beruf zu arbeiten. Ich kaufte eine Genossenschaftswohnung und wollte eine Stelle in der Nähe meiner Wohnung finden. Es war sehr schwierig - keine österreichische Staatsbürgerschaft, kein perfektes Deutsch. In dieser schwierigen Situation traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Ich machte zusätzliche Ausbildungen in Aroma - Therapie, Lymphdrainage, Akupressur und dann einen Managment - Kurs beim WIFI. Ich suchte ein Lokal und durch Zufall kam ich auf mein jetziges Geschäft. In der ersten Zeit hatte ich schon die ersten Erfolge, die Zahl der Stammkunden vergrößerte sich, die Leute aus der Umgebung begannen mich zu kennen und zu akzeptieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das zu tun, was mir Spaß macht, unabhängig zu sein, um eigene Ideen zu verwirklichen. Erfolg bedeutet für mich auch finanzielle Sicherheit. Mein Erfolg im Privatleben ist meine Tochter, auf die ich sehr stolz bin. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Ich spüre sie durch die Art und Weise, wie Menschen mit mir umgehen. Ich habe meine Ängste, daß man mich nicht akzeptiert, überwunden und das motiviert mch für weitere Schritte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner positiven Einstellung (ich bin überzeugende Optimistin), aus der Natur und aus klassischer Musik.

✶ Sabler Elisabeth



● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Alpha Data, EDV-Dienstleistungen., 1060 Wien, Köstlerg. 5/18. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1957, Hollabrunn. Kinder: Christine und Monika. Eltern: Ernst und Theresia. Hobbies: Reisen, Familie.

● Karriere

Was waren Ihre wichtigsten Karrierestationen? Wichtige Lebensstationen sind leicht zu nennen, aber was in meiner Karriere punktuell wichtig war, ist schwierig zu sagen. Ich sehe es eher als dauernde Weiterentwicklung. Nach der Matura an der Hauswirtschaftsschule war ich ursprünglich medizinische Assistentin im Elisabethspital, aber dort gefiel mir die streng kommerzielle Ausrichtung nicht. In diesem Berufsfeld versuchte ich dann in den Vereinigten Arabischen Emiraten zu arbeiten, dort war aber der Lohndruck durch die indischen Laborassistenten, die um 6.000 Schilling monatlich 14 Stunden am Tag arbeiteten zu hoch. Also arbeitete ich in einem Videoshop und hatte später die Möglichkeit das Geschäft dem Besitzer abzukaufen und zehn Jahre lang zu führen. Der Umgang mit den Menschen hat mir sehr viel gebracht. Dann bin ich eine zeitlang zwischen Österreich und den Vereinigten Arabischen Emiraten hin und her gependelt und hatte verschiedene Jobs, bis ich meine Firma 1995 gründete. Meine Ausbildung in der Haushaltsfachschule hat mir für mein Leben sehr viele Möglichkeiten eröffnet, weil ich hier schon die Basis für meine jetzige Beschäftigung mit Buchhaltung, etc. legen konnte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist, Bestätigung für sein Engagement zu bekommen. Erfolg ist schwierig zu definieren, außerdem stellt er sich auch erst irgendwann ein. Wenn mir meine Arbeit Spaß macht, meine Familie finanziell über die Runden kommt und ich dabei ausgeglichen bin, bin ich zufrieden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich schon, weil ich zufrieden bin und ich mich um meine Kinder kümmern kann. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ja, weil man aus ihnen lernt. Ich hatte keine Niederlagen, oder wenigstens sehe ich das nicht so - Rückschläge natürlich. Es kommt aber schon vor, daß man von Menschen enttäuscht wird, darauf muß man reagieren und daraus lernen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin nicht ungeduldig, aber trenne mich dennoch von Menschen, die mich behindern. In den Emiraten habe ich die Arroganz der Einheimischen gegenüber den Billigarbeitskräften vorgeführt bekommen und aus ihr gelernt. So überlegt man dann, wie man sich selbst den Ärmsten gegenüber verhält und versucht seine Vorurteile abzubauen. Ich bin ein sehr sozialer Mensch und empfinde meine damaligen Erfahrungen mit den extremen Unterschieden zwischen Arm und Reich bis heute als wichtig. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Ich bin seit ein paar Monaten geschieden, habe das Gefühl, als hätten wir während der Zweisamkeit die Verantwortung für die Familie immer hin und her geschoben. Jetzt bin ich es, die für alles verantwortlich ist und für mein Verhalten die Rechnung und auch den Gewinn präsentiert bekomme - Gewinnstreben ist mir hier sehr wichtig. Mein Umfeld sieht meine Arbeit so wie ich, nämlich einfach als Notwendigkeit Geld zu verdienen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** In sich selbst hineinzuhören. Wenn man etwas unternimmt, was einem gegen die Natur geht, wird es meist kein Erfolg. Deswegen ist mir meine innere Stimme sehr wichtig. Ich bin ein sehr emotioneller Mensch. **Spielen hier Familie, Vorbilder und Mitarbeiter eine Rolle?** Ich möchte so weise wie mein Vater sein - er denkt ausgewogen, hat keine Vorurteile und hört immer zu. Momentan habe ich nur einen geringfügig Beschäftigten, ich brauche aber auch noch nicht mehr Hilfe. Wer aber nicht wenigstens eine Million Schilling Umsatz macht, kann sich gar keinen Mitarbeiter leisten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Die Anerkennung, die ich von meinen Kindern und meinem Vater bekomme ist mir wichtig. Überhaupt ist mir aus dem Bereich der Familie nie Ablehnung, aber sehr wohl Kritik entgegen

gekommen - ich wurde immer unterstützt. Wenn ich merke, daß jemand ein Problem mit mir hat, versuche ich das gleich auszudiskutieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus innerer Harmonie, die ich auch nur erreichen kann, wenn der zwischenmenschliche Kontakt um mich herum stimmt. Ich habe auch Kurse zu Bewußtseinserweiterung und zur Konzentration auf die Alpha - Hirnwellen absolviert. Jose deSilva entdeckte die Phase der Alphahimfrequenzen, in der man eben besonders aufnahme- und lernfähig ist. Man kann Nachrichten schicken und sich selbst Fragen beantworten, denn über die Alphafrequenzen kann man mit dem Universum in Kontakt treten. Das ist für Außenstehende recht leicht zu erklären: man befindet sich zum Beispiel vor dem Einschlafen im Bereich der Alphafrequenzen, wenn sich das bewußte Denken langsam verliert. Jetzt muß man nur noch wissen, wie man richtig in sich hineinhört. **Was sind Ihre Zielsetzungen?** Vielleicht könnte ich den Gewinn der Firma erhöhen, aber die Familie hat das Auslangen. Außerdem möchte ich mich später eher im sozialen Bereich engagieren, aber noch sind die Kinder im Haus und ich muß die Arbeit machen, die am meisten Geld einbringt. **Ihr Lebensmotto?** Das Streben nach Weisheit ist mein Lebensmotto. Ich habe aber gemerkt, daß mit zunehmenden Alter immer mehr zusätzliche Faktoren das Leben beeinflussen - mehr Verantwortung, Sorgen und Ängste - sodaß dieses Streben immer schwieriger wird. Ich bin römisch - katholisch, aber nicht im Sinne der Kirche gläubig. Hier spricht mich vorrangig die soziale Komponente an. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Wie schon gesagt, man hat so viele Betätigungsmöglichkeiten, daß es nur darauf ankommt, daß man auf sein Inneres hört und dann auch danach handelt. Ein Beruf, der einem keinen Spaß macht wird wohl nie zu Erfolg führen, und zu Zufriedenheit schon gar nicht.

✶ Safer Maria Dr.

● Steckbrief

Beruf: Tierärztin. Funktion: Leiterin Tätig bei: MA 38 - Wiener Lebensmittelberatung., 1030 Wien, Hennebergg. 3. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Wolfgang (1986). Eltern: Rudolf und Josefine. Schöpferische Akte: Dissertation, diverse Artikel zum Thema Lebensmittel. Mitgliedschaften: Bei diversen fachspezifischen Gremien. Hobbies: Lesen, Skifahren, Spazierengehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1975 Matura, danach Studium zur Veterinär-Medizin, 1985 Promotion. Während der letzten Monate des Studiums arbeitete ich am Institut für Ernährung - schrieb dort meine Dissertation und war bis 1989 an diesem Institut als Universitätsassistentin tätig. Nach der Geburt meines Sohnes unterbrach ich diese Tätigkeit für ein Jahr und wechselte 1989 zur Gemeinde Wien. Nach kurzer Ausbildung kam ich nach zwei Monaten in die Lebensmitteluntersuchungsanstalt. Der damalige Leiter stellte mich als Mitarbeiterin ein und nach kurzer Zeit wurde ich Leiterin der Wiener Lebensmittelberatung.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin bei einigen Dingen unnachgiebig, ja sogar pedant. Durch manche Sachen „beiße" ich mich richtig durch, besitze die dafür notwendige Geduld und habe mir mit der Zeit eine gewisse Abgeklärtheit angeeignet. **Ihre Ziele?** Ich versuche in beruflicher Hinsicht weiterzukommen - also aktiv am Ball zu bleiben. Ein Ziel für mich ist es, Dinge zu tun, in denen ich Sinn und Verbesserung sehe. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich kann beim Spazierengehen oder der Gartenarbeit hervorragend abschalten. Auch aus meiner Familie schöpfe ich Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Wille etwas zu tun - aus dem Inneren heraus, eine Motivation zu setzen. Wesentlich ist auch eine gewisses Verantwortungsbewußtsein gegenüber sich selbst und anderen. Als wichtig erscheint es mir ein Ziel zu haben, dieses versuchen zu erreichen und andere mit sich zu ziehen. Aus Niederlagen sollte man versuchen positive Konsequenzen für sich selbst zu ziehen. **Ihr Lebensmotto?** Ich glaube, dieses entwickelt man mit zunehmenden Alter - für mich gilt - immer positiv zu denken und danach zu handeln.

✶ Sagmeister Josef

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Leiter. Tätig bei: ASPECTA - Lebensversicherungs AG., 1010 Wien, Naglergasse 1. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1951. Hobbies: Ein Bauernhaus in Kärnten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Abschluß der kaufmännischen Lehre (1968) in Stockenboi am Weißensee in Kärnten war ich eine Saison lang als Schiffskassier tätig. 1969 ging ich nach Deutschland zum Quelle-Warenhauskonzern, wo ich eine Substituten- und Geschäftsführerausbildung machte. 1973 übersiedelte ich nach Berlin und trat in die Versicherungsbranche ein. Von der Picke auf lernte ich Versicherungspolizzen verkaufen, bei der Berlinerischen Lebensversicherung, für die ich bis 1977 im Außendienst tätig war. Dann wechselte ich zur Nürnberger Versicherung, bei der ich zunächst als Geschäftstellenleiter, später als Bezirksdirektor und schließlich als Filialdirektor

in Berlin bis 1994 tätig war. Die nächsten drei Jahre war ich in München Filialdirektor. 1997 kam ich nach Wien und übernahm die Leitung der Aspecta-Lebensversicherungs AG in Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Leben zu führen, welches zur Zufriedenheit führt. Dies gelingt mit einer konstruktiven Einstellung zum Leben, einer optimistischen Geisteshaltung, einer guten Partnerschaft und einem aufgabenorientierten Verhalten. **Gab es Niederlagen?** Ja, die gab es, es ging aber sofort wieder rasant aufwärts. Meine Erfahrung daraus: Wo die Sonne ist, ist auch Schatten. Wichtig ist dabei, daß man auch den Mut zu Veränderungen hat. Wenn es sein muß, sollte man sich auch einen Plan zurechtlegen, um etwas zu verändern. **Woher kommt die Kraft?** Ich glaube, daß hier verschiedene Faktoren ausschlaggebend sind, z.B. die Erziehung, d.h. was man von zu Hause mitbekommt, aber auch die eigenen Erfahrungen, die man im Laufe der Zeit gewinnt. Wichtig ist es, daß man eine klare Linie für sich selbst findet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich den Grad der Zufriedenheit erreicht habe, d.h. ich kann mein Leben so gestalten, wie ich es möchte.

Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben? Die kann man unter einen Hut bringen, dies ist nur eine Frage der Prioritäten, die man sich setzt. Ich glaube, daß die Zeit für ein harmonisches Privatleben sehr wichtig ist. Man kann kurzfristig, z.b. in einer Aufbauphase, den Beruf bevorzugen, langfristig jedoch nicht. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Mein Motto lautet, behandle den Menschen so, wie er sein sollte, so wird er auch besser. Wichtig ist, daß man mit sich selbst klar kommt, dann kann man auch mit den anderen leichter umgehen. Eine positive Grundeinstellung zu haben, sehe ich für eine Führungskraft als ganz wesentlich. Neben der fachlichen Kompetenz ist auch die Kommunikation ein wesentlicher Faktor.

Wie sehen Sie die Mitbewerber am Markt? Wir sind seit zwei Jahren am Markt, es gibt genug Mitbewerber, die den Markt interessanter gestalten. Die Stärke unseres Unternehmens liegt in der Produktgestaltung, der straffen Unternehmensführung und der qualifizierten Organisation. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man sollte Visionen haben, daraus ein Ziel definieren und zielorientiert handeln. **Wie, glauben Sie, werden Sie beruflich gesehen?** Als innovativ, dynamisch und strebsam.

✱ Sapper Christian Hofrat Dr.

● Steckbrief

Beruf: Archivar. Funktion: Direktor. Tätig bei: Finanz- und Hofkammerarchiv., 1010 Wien, Johannesgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1945, Schärding. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Eltern: Theodor und Hilda. Schöpferische Akte: Bücher über Franz Grillparzer und Erzherzog Karl. Mitautor des Buches über die Hochmeister des Deutschen Ordens, einschlägige Publikationen über das Finanz-und Hofkammerarchiv. Hobbies: Tennis, Sport, Fernreisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Elternhaus wurde das Interesse für wissenschaftliche Bereiche, besonders für Geschichte, geweckt. Im Gymnasium wuchs dieses Interesse, gefördert durch einen guten Professor in diesem Fach. Nach der Matura begann ich das Studium für das Lehramt in Geschichte und Angelistik und hospitierte in der Schule. Ich begriff, daß ich von der Unterrichtstätigkeit weggehen mußte, wenn ich im Fach Geschichte bleiben wollte. Nach dem Abschluß begann ich mit einem dreijährigen Kurs des Institutes für Österreichische Geschichtsforschung, den ich mit sehr guten Ergebnissen mit einer Staatsprüfung beendete. An diesem Kurs nahmen 20 Leute aus ganz Österreich teil, die dann verschiedene Positionen in den Landesarchiven und anderen Institutionen bekamen. Ich trat 1978 beim Finanz- und Hofkammerarchiv als wissenschaftlicher Mitarbeiter ein, wurde bald stellvertretender Direktor, und nach der Pensionierung des Direktors ernannte man mich 1998 zum Direktor des Finanz-und Hofkammerarchivs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn meine Wünsche und Vorstellungen in Erfüllung gehen. **Was waren und sind Ihre Ziele?** Mein Ziel war immer, in der Forschung zu arbeiten, eine leitende Funktion war für mich nie erstrebenswert, aber ich habe sie dann mit Freude angenommen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Meine langjährige Erfahrung der selbständigen Tätigkeit und Eigenverantwortung. Ich zog mit 18 Jahren von zuhause aus und finanzierte mein Studium selbst. Im Sommer arbeitete ich meistens im Ausland - Schweden, Kanada, Algerien, und das sicherte mich nicht nur finanziell ab, sondern trug auch zur Erweiterung meines Horizonts bei. Ich war und bleibe immer bemüht, meine Arbeit möglichst gut zu machen, im Bewußtsein, daß es sozusagen eine Arbeit „für die Ewigkeit" ist, daß heißt, man muß sehr genau und präzise sein, und man muß sehr viel wissen. Eine der Grundvoraussetzungen für diese Tätigkeit ist ein profundes Wissen, das man immer erweitern sollte. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Mein Anliegen ist, daß jeder sich bei uns wohl fühlt und gerne zur Arbeit kommt, wie ich es tue. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Durch die Art und Weise, wie die Menschen mit mir umgehen. Durch meine neue Position spüre ich noch mehr den Respekt der Kollegen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Arbeit und aus einem geordneten Privatleben. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Sich für die Inhalte der Tätigkeit zu interessieren, mit Freude zu arbeiten und nicht primär an das Finanzielle zu denken.

✱ Sattlberger Walter Mag.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Wirtschaftsforum für Führungskräfte., 1031 Wien, Lothringerstr. 12. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1963, Grieskirchen. Schöpferische Akte: „Der Staat von heute braucht Manager" - Effiziente Verwaltung stärkt Wirtschaftsstandort Österreich, „Intellekt statt Klassenkampf".

Copyrighted material

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Studium der Handelswissenschaften in Wien kam ich 1990 zur Länderbank/Leasing. Danach wurde ich von der ImmoRent abgeworben, wo ich im Bereich „Großkunden" tätig war. Seit 1993 bin ich Geschäftsführer im „Wirtschaftsforum der Führungskräfte". Die Aufgabe des Wirtschaftsforums ist die Standes- und Interessenvertretung für Führungskräfte, sprich für Gleichgesinnte mit gleichen Problemen und Anliegen. Das Wirtschaftsforum ist ein Verein, ich sorge für sein Funktionieren. Wir veranstalten abendliche Vortragsreihen, wir geben eine Publikation heraus, wir betreiben aktives Lobbying für den Bereich der Führungskräfte in der Politik, und wir setzen uns für den Wirtschaftsstandort Österreich ein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich am Abend nach Haus gehe und zurückblickend sagen kann, daß ich einiges erreicht habe, ist das für mich Erfolg. Auch ist für mich ein abgeschlossener Tag, nicht nur im Beruf, an dem ich alles zu meiner Zufriedenheit erledigt habe, ein erfolgreicher Tag. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich, meiner Definition nach, als erfolgreich. Ich habe für den Verein und die Organisation einiges mitbewegen können, das dem Stand der Führungskräfte zugute kommt. In diesem Sinn kann ich auf erfolgreiche fünf Jahre zurückblicken. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Während meiner Zeit in der Leasing-Branche konnte ich für ein amerikanisches Computer-Handelsunternehmen eine Finanzierung erstellen, die absolut neu und auch richtig war. Diese Finanzierung war damals eine Pionierarbeit. Im Laufe der Zeit hat sich diese Methode für große Unternehmen bewährt. **Sieht Ihr Umfeld Sie als erfolgreich?** Meine Eltern und meine Bekannten in Oberösterreich sehen mich sicher als erfolgreich. Bei meinen Eltern kommt natürlich auch Stolz hinzu. Wenn ich nach Hause komme, erlebe ich immer wieder positives Feedback, ebenso ist es auch im Freundeskreis. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe mir für meine Karriere einen Zeitplan erstellt, wie es bei mir schrittweise weitergehen könnte. Mit Zielstrebigkeit, Fingerspitzengefühl und persönlichem Ehrgeiz habe ich es bis hierher geschafft. Freude am Umgang mit Menschen ist sicher auch ein Faktum gewesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Mitarbeiter müssen in das Team passen, weil wir hier alle an einem Strang ziehen. Ich achte immer darauf, daß die persönliche Chemie stimmt. Abgesehen von Qualität ist Teamfähigkeit wichtig, um die anfallenden Geschäfte erledigen zu können. Es ist zur Zeit leichter geworden, weil die Qualifikation allgemein höher geworden ist. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich habe diese Tätigkeit angestrebt, ohne zu wissen, was es genau ist. Als ich noch Manager eines Fußballvereins war, hatte ich schon eine Vision. In die Richtung dieser Vision habe ich mich dann auch immer bewegt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sehr pragmatisch. Ich analysiere kurz und lerne aus den Fehlern bei ständigem Blick nach vorne. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe früher meine Kraft aus der Familie bezogen, jetzt aus der Partnerschaft. Durch Sport, wobei man zwar anfänglich Kraft abgibt, beziehe ich dennoch viel Energie. Ein funktionierendes privates Umfeld und die sportlichen Aktivitäten haben mir immer geholfen, Kraft zu schöpfen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Die Partnerschaft ist für mich sehr wichtig, denn sie ist der Hafen, in dem man über alles reden kann, über Dinge, die einen bewegen oder sogar Schwierigkeiten bereiten. Meine Eltern haben mich in meinen Bestrebungen immer unterstützt, daher ist die Familie immer der Pol der Ruhe und Kraft für mich gewesen. So ist auch jetzt meine Partnerschaft ein wichtiger Faktor, durch den ich Verständnis und Erholung finde. **Ihre Ziele?** In Zukunft wird es immer schwieriger werden, die klassischen Karrierewege einzuhalten, weil sich im Wirtschaftsleben sehr viel ändert. Diese Pfade nach oben werden immer schwieriger und sind oft durch neue Strukturen nicht mehr gegeben. Für mich sind Spaß und Gleichklang zwischen Privatleben und Beruf wichtig. Dann ist es egal, ob man Vorstandsdirektor oder Teammitglied ist. Solange die Arbeit Spaß macht, läßt sich Erfolg leichter erzielen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung und Lob sind für jeden gut. Lob, das ich für eine Leistung bekommen habe, genieße ich sehr, Anerkennung für das Team gebe ich gerne weiter. In einer Zeit, in der sehr viel mit Ellbogentechnik gearbeitet wird, ist Anerkennung für mich Bestätigung meiner Arbeit. **Wie motivieren Sie Ihr Umfeld?** Ich motiviere meist mit kleinen Anerkennungen, teilweise auch mit Blumen. **Ihr Motto?** Mit Erreichtem zufrieden zu sein, „Just do it". Ich bin gerne Optimist, nehme aber trotzdem einen Regenschirm mit.

✱ Sattler Marianne

● Steckbrief

Beruf: Zoofachhändlerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Marianne´s Zoo & Fischereibedarf., 7100 Neusiedl am See, Untere Hauptstr. 63. Geboren - Datum, Ort: 1954, Kittsee. Familienstand: Verheiratet mit Anton. Kinder: Michaela (1973) und Ivonne (1991). Hobbies: Gartenarbeit und Haustiere.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volks- und Hauptschule besuchte ich das Polytechnikum. Aufgrund meiner vielfältigen Tätigkeiten im Verkauf bekam ich den Gewerbeschein für den Zoofachhandel. Nach der Schule mußte ich gleich arbeiten. Ich begann bei

der Firma Manner als Fabriksarbeiterin, dann arbeitete ich in einer Werbeabteilung und anschließend in einer Wäscherei bis 1972. Es folgten fast fünf Jahre bei einer Druckerei als Betriebsassistentin, und nach meiner Übersiedelung nach Neusiedl stieg ich von einer Konsumverkäuferin zur Filialleiterstellvertreterin auf. Gleichzeitig arbeitete ich sechs Jahre in einer Diskothek wegen des guten Verdienstes. Dann war ich bei der Firma Billa in Bruck/Leitha als Kassiererin und Regalbetreuerin tätig. Anschließend war ich sechs Jahre Altenbetreuerin und betreute auch die Großmutter meines Gatten. Bevor ich mich Mitte 1997 selbständig machte, war ich ein Jahr im Zoofachgeschäft tätig.

● Zum Erfolg

Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Mein Berufsleben hat sich so ergeben, und es ist eigentlich alles auf mich zugekommen. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, weil beruflich und privat Harmonie herrscht und alles klappt. **Wie werden Sie von Freunden und der Familie gesehen?** Meine Töchter und mein Gatte sind sehr stolz auf mich, und meine Freunde gönnen mir ebenfalls den Erfolg. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mit Fleiß und Geschicklichkeit kann man viel lernen, und ich wollte immer mehr erreichen. Man muß aus jeder Situation das Beste machen und darf nicht aufgeben. Es geht immer weiter!
Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Mitarbeiter müssen mit Tieren gut umgehen können und verläßlich sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Ich kann mit Niederlagen umgehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem positiven Feedback meiner Kunden, welche mich sehr mögen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Meine Kunden suchen mich auch für ein persönliches Gespräch auf. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Mutter, die sechs Kinder großzog. **Welchen Ratschlag möchten Sie gerne weitergeben?** Schulbildung ist sehr wichtig.

✱ Sauerzopf Franz Dr. Mag.

Nicht verbissen sein, sondern mit Gelassenheit den Erfolg anstreben.

● Steckbrief

Beruf: Richter in Pension. Funktion: Pensionist. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1932, Mattersburg. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Gesellmann. Kinder: Mag. Ulrike (1959), Dr. jur. Hans Peter (1961), Dr. jur. Michael (1963) und Mag.iur. Eva Christina (1972). Hobbies: Golf, Skifahren, Tennis, Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1950 Matura in Mattersburg, 1954 Promotion zum Dr. jur. an der Universität Wien, 1958 Richteramtsprüfung, ab 1959 Richter am Bezirksgericht Mattersburg, Gerichtsvorsteher in Eisenstadt, Senatspräsident des Landesgerichtes Eisenstadt, Vorsitzender des Sozialversicherungsschiedsgerichts. 1964 Lehrtätigkeit an der Handelsakademie Eisenstadt bis 1978, Lehrbefähigung an der Wirtschaftsuniversität Wien, Stadtrat in Mattersburg, 1972 Landtagsabgeordneter, bis 1993 ÖVP-Parteiobmann/Landeshauptmann-Stellvertreter vom Burgenland und seither Pensionist, Aufsichtsratsvorsitzender der Bad Tatzmannsdorf Kur AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg hat viele Aspekte und alle Faktoren müssen zusammen spielen. Ausbildung, der Wille, dies und jenes zu tun und Verantwortung zu übernehmen. Die Aufgaben wechseln im Leben. Wo man hingestellt wird, soll man sich mit hundertprozentiger Freude und Selbstdisziplin einsetzen.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich komme aus bescheidenen Verhältnissen, meine Startbedingungen waren also trist. Trotzdem hatte ich eine gute Jugend und konnte mir durch Ausbildung viel Wissen aneignen. Was ich beginne, führe ich auch zu Ende, z.B. habe ich 1991 die Thermenbad-Landschaft erschlossen, BEWAG (Burgenländische Elektrizitätswerk AG)und Hypo-Bank privatisiert und den Landesschulrat entpolitisiert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich komme vom Sport - aus jeder Niederlage kann man lernen. Ich muß hinterfragen und das tun, was zu tun notwendig ist. Niederlagen sowie Triumphe sind mit Gleichmut zu ertragen. **Wie wurden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich betrachtete meine Mitarbeiter wie Sportkameraden und habe sie eher leger behandelt, sie aber dennoch gefordert.
Ihr Erfolgsrezept? Nicht verbissen sein, sondern mit Gelassenheit den Erfolg anstreben. Selbstgesteckte Ziele verfolgen und natürlich auch das Glück nutzen. Außerdem habe ich immer Zivilcourage bewiesen, war ein unkonventioneller Politiker, der „gerade heraus" die Dinge beim Namen nannte.
Welche Rolle spielt Ihre Familie? In der Familie bin ich verwurzelt. Ein gutes Familienleben trägt viel zum wirtschaftlichen Erfolg bei. Meine vier Kinder sind alle Akademiker geworden. Mit meiner Enkeltochter genieße ich ausgiebige Spaziergänge. **Haben Sie Hobbies?** Den Sport - mit Sport bin ich groß geworden und er hat mein Leben bestimmt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner harten Kindheit. Durch den frühen Erfolg lernte ich auch, Verantwortung zu tragen. Mein Selbstvertrauen und mein ausgeprägtes Rechtsempfinden stärken mich. **Ihre Ziele?** Ich habe mein Ziel erreicht und bin mit meinem Leben zufrieden. In meiner besten Zeit als Politiker konnte ich als Macher viel bewegen. Ich las viel, aber vor allem hat mich Anton Wildgans´ Gedicht „An einen jungen Richter" geprägt.
Ihr Lebensmotto? Jeden Tag aufstehen und sagen: „Heute ist ein schöner Tag". **Ihr Ratschlag an die nächste Generation?** Die heutige Generation sieht vieles zu negativ. Positive Sicht der Dinge, nicht jammern, sondern anpacken. Kritik mit konstruktivem Denken vereinbaren, mehr Genügsamkeit und Augenmaß walten lassen. Nicht radikal sein, sondern in Etappen vorgehen und lernen Risken abzuschätzen.

Copyrighted material

✱ Sauseng Martin

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Otto Sauseng GmbH., 1160 Wien, Lienfelderg. 32. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1961, Wien. Mitgliedschaften: Unterliga-Fußballclub „FC 1980 Wien" (Obmann), Bridgeclub. Hobbies: Fußball, Bridge, Skifahren, Skitouren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Das Unternehmen wurde von meinem Vater gegründet. Ich studierte Architektur und stellte nebenbei den Betrieb auf EDV um. Im Zuge dieser Tätigkeit entwickelte sich ein stärkeres Engagement und heute führe ich den Betrieb mit meiner Schwester gemeinsam. In Österreich sind wir Experten für Stromversorgung (Batterien, Akkus, Ladegeräte) und führen auch Fotogeräte (z.B. Solingor Objektive, Stative, etc.), AV-Geräte, Steiner-Feldstecher, Videoüberwachungsanlagen und ähnliches. Nebenbei bin ich auch Skilehrer und halte jährlich drei Skilehrer-Ausbildungskurse.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Darüber habe ich nicht wirklich nachgedacht und mir keine Ziele gesteckt. Vielleicht ist mein Erfolg darin begründet, daß mir das Leben einfach Spaß macht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mir mache das Leben - und mehr oder weniger auch die Arbeit - Spaß. Ich weiß auch nicht wieviel Geld ich verdiene, das ist mir auch nicht wichtig. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** So wie es abläuft ist es gut, alles hat seinen tieferen Sinn. Ich kann mir nicht vorstellen daß etwas was ich mache nicht funktioniert - ich bin Optimist und habe auch nie einen Grund gehabt pessimistisch zu sein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, besonders im Bereich der Skilehrer bin ich Meinungsbildner. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine gute Schulbildung und Intelligenz. Ich kann mich schnell auf verschiedene Situationen einstellen, so betreue ich z.B. die gesamte EDV der Firma, ohne je einen Kurs besucht zu haben. Ich besitze Selbstvertrauen und glaube jedes Problem lösen zu können. Dazu bin ich viel im Kaffeehaus gesessen und habe Menschen beobachtet. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ein gutes Geschäft muß immer für beide Seiten gut sein - Faireß. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein keineswegs, die Firma übernahm ich von meinem Vater. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie spielt eine große Rolle, die Grundwerte bekam ich vom Elternhaus mit, bzw. wurde nicht verhindert, daß ich sie mir aneigne. Die meisten Mitarbeiter kennen mich noch als Kind - diese persönlichen Beziehungen sind mir sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Mitarbeiter finde ich über persönliche Beziehungen, z.B. im Fußball- oder Bridgeclub. Motivieren muß ich die Mitarbeiter nicht speziell, das sind sie durch die lange Betriebszugehörigkeit. **Kennen Sie Niederlagen?** Aus Fehler die passieren muß man lernen, ein zweites Mal dürfen sie nicht passieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich mag mich selbst, bin mit mir und meinem Leben zufrieden. **Ihre Ziele?** Wenn ich sterbe sollte ich ein paar Menschen abgehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich wurde ein guter Schüler, bin im Skilehrerbetrieb integriert und führe den Fußballklub gut. Auf Orden oder Auszeichnungen lege ich aber keinen Wert.

Ihr Erfolgsrezept? Mir sind Faireß und Gerechtigkeit wichtig. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Eine fertig Ausbildung ist wichtig, aber jemand werden kann man nur aus sich selbst. Mit etwas Glück und Geschick ist es auch egal welche Ausbildung man hat; in manchen Berufen ist vielleicht der Weg dann schwerer, aber eine Idee konsequent zu verfolgen reicht oftmals. Wichtig ist Kontakte zu knüpfen. Auf der Universität lernt man das Leben nicht.

✱ Schabauer Michael

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: Hoteldirektor Tätig bei: Hotel Wimberger., 1070 Wien, Neubaugürtel 34-36. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1965, Melk. Eltern: Johann und Stefanie. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs am Bauernhof meiner Eltern im wunderschönen Nibelungengau am Beginn des Erlauftals auf. Vier Jahre besuchte ich die Volksschule in Erlauf, weitere fünf Jahre die Unterstufe des Stiftgymnasiums in Melk. Eigentlich wollte ich Gartenbau und Architektur studieren, aber nachdem ich ein sehr eigenwilliger, lebhafter, junger Mann war, kam alles ein bißchen anders. Mit 15 Jahren begann ich im berühmten Hotel Sacher in Wien eine dreijährige Kellnerlehre und beendete diese 1983 mit ausgezeichnetem Erfolg. Nach der Lehre leistete ich meinen Präsenzdienst ab. Ein schneller Entschluß führte mich im Juni 1984 nach Gstaad in die Schweiz, wo ich unter Direktor H.R. Scherer meine ersten Erfahrungen als Commis de Rang, im dortigen Palace Hotel sammeln konnte. Danach kamen eine Wintersaison in Zürs am Arlberg, im Hotel Zürserhof, eine weitere Sommersaison in Gstaad, sowie ein zweiter Winter im Zürserhof - alle Engagements begleitet von Beförderungen zum Demi Chef und Chef de Rang. In der Zwischensaison des Herbst 1985 absolvierte ich in der Handelskammer Niederösterreich die Konzessionsprüfung für Hotel und Gastgewerbe mit gutem Erfolg. 1986 beschloß ich, meine Matura nachzuholen und bewarb mich an der Höheren Bundeslehranstalt für Fremdenverkehrsberufe in Bad Ischl, wo ich 1987 aufgenommen wurde. Um die Zwischenzeit sinnvoll zu überbrücken, wollte ich noch fran-

zösisch lernen und ging von Mai 1986 bis Jänner 1987 ins Hotel Le Beau Rivage Palace, in Lausanne. Meine Sommersaisonen während der Schuljahre verbrachte ich 1987 als Restaurant Manager im Sporthotel Sherlock Holmes in Meiringen/Schweiz und 1988 wiederum im Le Beau Rivage Palace in Lausanne, sowie 1989 als Barchef eines In-Lokales in Bad Ischl. 1990 absolvierte ich die Matura mit sehr gutem Erfolg und ging als 2. Maître d´Hôtel zurück nach Gstaad, in das gerade neu eröffnete Grand Hotel Park. Meine speziellen Aufgabengebiete waren das Room Service zu installieren, die Mitarbeiterplanung zu organisieren und das Weinangebot zu erarbeiten. Da ich aufgrund meiner Ausbildung in das Hotelmanagement wollte und mir dies zu jenem Zeitpunkt in der Schweiz nicht möglich war, nahm ich ein Angebot einer Münchner Verkaufsförderungsagentur an und übernahm im März 1991 als Agenturleiter den Aufbau der Österreichtochter der Verkaufsförderungsagentur Trend Promotions in Linz. Hier konnte ich die verkaufsfördernde Werbung von Grund auf lernen und bekam auch gleichzeitig einen tiefen Einblick in die Werbebranche und in den Verkauf im allgemeinen. Zweimal war ich in dieser Zeit auch eingeladen, mit einem sehr erfolgreichen Projekt („Baby´s schönste Stunden" für Penaten in Zusammenarbeit mit dem Kurier) an der Wirtschaftsuniversität Wien ein Referat zum Bereich angewandtes Marketing zu halten. 1992 bekam die Muttergesellschaft in Deutschland finanzielle Probleme, und unsere wirtschaftliche Basis war daher gefährdet. Daher beendete ich im September 1992 mein Arbeitsverhältnis und inskribierte an der Wirtschaftsuniversität Wien Betriebswirtschaft mit dem Fachgebiet Marketing und Werbung. Um mein Studium finanzieren zu können, suchte ich mir einen passenden Job und fand diesen als Verkaufsrepräsentant im Vienna Penta Renaissance Hotel. Doch Verkaufsjobs sind bekanntlich sehr zeitintensiv und darum ging die Entscheidung nach einem Jahr Doppelbelastung zu Lasten des Studiums. Im Vienna Penta Renaissance Hotel war ich verantwortlich für die Betreuung des Firmenbereichs, Stammkundenbetreuung, Neuakquisition von Firmen-, Bankett-, Tagungs- und Kongreßkunden sowie allgemeine Verkaufsangelegenheiten. 1994 wurde ich stellvertretender Verkaufsdirektor und im Jänner 1995 vom zuständigen Vizepräsident der Hotelkette für das Ramada Hotel Linz als Verkaufsdirektor bestellt. Seit Dezember 1998 bin ich Hoteldirektor im Arcotel „Hotel Wimberger" mit 120 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Erfolg hat viel mit „sich-etwas-zutrauen" und „anderen-etwas-zutrauen" und dem damit verbunden Probieren zu tun. Weitere Eigenschaften, die zu meinem Erfolg beitragen, sind Zielstrebigkeit, das Erkennen von Chancen, Risikobereitschaft und Opferbereitschaft, um für eine sich bietende Möglichkeit auf einiges zu verzichten. Humor und der Umgang mit meinen Mitarbeitern, die ich als eigenständige Menschen wertschätze und bei welchen ich versuche, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen - durch Diskretion und fairen Umgang. Den ausschlaggebenden Faktor sehe ich jedoch in dem hohen Maß an Investition in mich selbst und meine Ausbildung. **Ihre Ziele?** Was mir an Vertrauen geschenkt und entgegengebracht wurde, zu bestätigen - jedoch in Zukunft ein Stückchen österreichische Gastronomie in die Welt hinauszutragen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich verspüre meine Kraftquellen in einem Winkel, an den ich mich zurückziehe. Kraftquelle bedeutet Motivation, um vom negativen zum positiven Pol zu springen - den Aufbau eines Lächelns wieder zu schaffen. **Was ist für Sie Erfolg?** Ein kleines Wort mit großer Bedeutung - Erfolg ist für mich mit innerer Zufriedenheit gleichzusetzen und liegt in den kleinen Dingen. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolgreich sein bedeutet permanentes Lernen, nicht krampfhaft nach Erfolgen suchen - gute Gelegenheiten und Chancen ergeben sich von selbst, offen dafür sein und diese ergreifen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Jede Niederlage ist ein kleiner Sieg, weil man für sich und sein Leben etwas gelernt hat - eine Bereicherung erfährt. „Always look on the bright side of life!". **Ihr Motto?** Offenheit und Neugierde gegenüber allem.

✱ Schachtner Gerda

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Wilhelm Schachtner Wtw. Ballettfachgeschäft (Erzeugung von Ballettschuhen und Verkauf von Ballett- und Tanzartikeln)., 1180 Wien, Edelhofg. 6. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1950. Kinder: Elisabeth (1973) und Wilhelm (1976). Hobbies: Lesen, Wandern, Radfahren, Schwimmen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich heiratete in den Betrieb ein. Nach demTod meines Mannes 1977 übernahm ich das Geschäft und baute es aus. **Was war Ihr Beitrag zur Erweiterung des Geschäftes?** Es gelang mir, meine beiden Kinder für das Geschäft zu gewinnen und durch Mundpropaganda, die in der Branche sehr gut funktioniert, erweiterte ich den Kundenkreis. Ich bekomme Bestellungen unter anderem aus Südamerika, Japan und Australien.

Wie kommt es dazu? Wenn eine Solotänzerin auf Tournee geht und darauf besteht, daß sie nur in unseren Ballettschuhen auftreten kann, dann bestellt das Opernhaus, in dem sie engagiert ist, die Ballettschuhe bei uns. Meine Tochter kümmert sich um das Kaufmännische, ich beteilige mich an der Produktion, die ich von meinem Schwiegervater erlernte. **Haben Sie Konkurrenz?** Sicher, jetzt verkaufen diese Artikel schon große Häuser wie H & M Trikots und die Preise sind dort natürlich günstiger.

Wie bleiben Sie mitbewerbsfähig? Ich versuche den Mitbewerb durch Qualität zu bewältigen und bemühe mich, mein Lager immer voll zu haben. Wichtig ist, die Bedürfnisse der Kunden voraussehen zu können und bereit zu sein, Extrawünsche zu erfüllen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Trendwenden rechtzeitig zu erkennen, freundlich zu sein und Einfühlungsvermögen zu besitzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich das Gefühl, daß man das Beste tat und daß man kontinuierlich an sich selbst und an der Sache arbeitet. **Haben sich Ihre Prioritäten im Laufe der Zeit geändert?** Als meine Kinder noch klein waren, wollte ich sie zu guten Menschen erziehen und ab dem Tod meines Mannes war mein Ziel den Betrieb weiterzuerhalten und zu verbessern. Jetzt möchte ich neben und mit der Konkurrenz erfolgreich arbeiten. Wir sind ein winziges Rädchen in der Branche, aber wir tragen zum Erfolg der Tänzer bei. **Welche Art der Anerkennung ist die Wichtigste für Sie?** Bestätigung, daß mein Engagement in allem was ich tue, zielführend ist. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Humor, aus meiner lockeren (aber nicht oberflächlichen) Lebenseinstellung und aus der Natur.

✱ Schäfer Rolf Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Hauptgschf., Gen.-Sekretär. Tätig bei: Deutsche Handelskammer in Österreich (DHK)., 1050 Wien, Wiedner Hauptstr. 142. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1939, Kobe (Japan). Familienstand: Verheiratet mit Hiltrud. Kinder: Elke (1975) und Lars (1977). Schöpferische Akte: Fachartikel über Deutsch-Österreichische Wirtschaftsbeziehungen, Mitherausgeber „Beschaffung" (über die österreichische Zulieferindustrie im Kfz. Bereich) Hobbies: Lesen, Geschichte, Malerei, Wassersport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Sohn eines Diplomaten wuchs ich die ersten zehn Jahre in Japan auf, daher hatte ich immer schon einen Hang zum Ausland. Nach dem Jusstudium verbrachte ich meine Referendarzeit (ähnlich dem österreichischen Gerichtsjahr) in Kassel, Berlin, Freiburg und in Wien an der DHK., nach dem 2. Staatsexamen war ich bis 1970 als Rechtsanwalt in Göttingen tätig. 1970 wurde ich Leiter der Rechtsabteilung der DHK und bin seit 1982 Hauptgeschäftsführer der DHK in Wien. Von Wien werde ich nicht mehr weggehen, sondern habe vor, hier in Pension zu bleiben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesetzte Ziele zu erreichen, dadurch erfahre ich auch soziale Akzeptanz. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht im gehobenen Sinn. Im Sinn meiner Definition und im Rahmen meines Wirkungskreises bin ich aber sicher erfolgreich, werde im Umfeld (Kammer) akzeptiert und meine Arbeit wird anerkannt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In der Wahl meiner Mitarbeiter und meines geschäftlichen Umfeldes habe ich vielfach die richtige Auswahl getroffen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, ich werde akzeptiert, Teamgeist wird bei uns betont und ich strebe gemeinsam mit Mitarbeitern Ziele an. Die DHK ist ein Verein freier Mitglieder, die deutsche und österreichische Unternehmen und Geschäftspartner mit den unterschiedlichsten Instrumenten (z.B. Internet, Waren- und Dienstleistungsbörse, Seminare, etc.) zusammenführen. Ziel der DHK ist es, nach außen zu sagen, was wir wollen, wozu wir da sind. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Verständnis für Menschen, Eingehen auf die Mentalität im Gastland, Gespür für Mitarbeiterführung, Wahrnehmen von Kundeninteresse mit einer gewissen „Antenne". Meine menschliche Sensibilität für das berufliche Umfeld, die Fähigkeit Wichtiges von Unwichtigem zu trennen, sich realistische, machbare Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. Dafür behalte ich Ziele immer im Auge und lege darüber Rechenschaft ab, ob sie auch im vorgenommenen Maß erreicht werden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich erkenne die österreichische Seele, die etwas andere Art des Umgangs. Während die Deutschen mit Säbeln schlagen, fechten die Österreicher mit dem Florett. man geht hier etwas weicher miteinander um, und ich kann mich auf die etwas anderen Spielregeln einstellen - die unterschiedlichen Kulturen verstehen, dabei aber auch die eigene Kultur wahren. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer im Ausland leben und in einer verbindenden Institution tätig sein. Dabei hatte ich eine diplomatische Tätigkeit an einer Botschaft im Sinn. Hier habe ich aber letztlich mehr Freiheit als bei einer Beamtentätigkeit. Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren **Sie diese?** Zuerst müssen Mitarbeiter menschliche Kompetenz haben, teamfähig, ausgeglichen und mit sich selbst im Reinen sein, danach spielt auch fachliche Kompetenz eine Rolle. Ich ziehe sie zu allen Aufgaben heran, gebe ihnen Mitspracherecht und lasse ihnen viel Selbständigkeit. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn ich durch Aussagen, die ich nicht so gut abgewogen habe, jemanden, ohne es zu wollen verletzt oder geschädigt habe, geht mir das nahe. **Wie gehen Sie damit um?** Fehler suche ich bei mir selbst, versuche mich in Schadensbegrenzung und bemühe mich, solche Fehler künftig zu vermeiden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich sammle Eindrücke aus Natur und Kultur, in Gesprächen mit Freunden, der Familie und Bekannten, gehe in mich und denke nach - damit versuche ich immer wieder mit mir selbst ins Reine zu kommen. **Ihre Ziele?** Berge will ich keine mehr versetzen, will aber meine beruflichen Aufgaben gut zu Ende bringen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich erhalte vom Vorstand Bestätigung, aber die verbale Anerkennung ist mir weniger wichtig als die Erreichung meiner Ziele - das ist für mich Selbstmotiviation - ich kann mich selbst loben. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche immer noch Reserven zu haben, verausgabe mich nicht und setze meine (gesundheitliche, finanzielle und zeitliche) Kraft gezielt ein. Ich kann nicht an zwei Orten gleichzeitig sein und nicht zwei Tätigkeiten zur selben Zeit wahrnehmen - mit diesem Wissen vermeide ich Streß. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin geduldig, ver-

bindlich und kann die eigenen Emotionen zurückstellen, auf Menschen eingehen, ihre Anliegen erkennen und berücksichtigen. **Haben Sie Vorbilder?** Leitende Persönlichkeiten aus der Wirtschaft, z.B. Prof. Dr. Münzner, den ehemaligen Kammerpräsidenten und stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden von VW, wegen seiner ausgeglichenen Persönlichkeit, Fairneß und Menschenführung. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist sehr subjektiv, wobei für mich Erfolg aus mir selbst kommen muß. Die von außen aufgesetzten Kriterien der Möchtegems und Schicki-Mickis - Geld, Status, etc. - sind für mich sehr fragwürdig. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß den eigenen Lebensschwerpunkt erkennen, wissen, was man machen möchte und wie das eigene Lebensziel aussieht. Dabei darf man sich nicht fremdbestimmen oder von außen Ziele aufoktroyieren lassen. Statussymbole kommen dann ganz von selbst.

✱ Scharf Günter

Der Gast spürt das gute Verhältnis zwischen den Mitarbeitern und mir.

● Steckbrief

Beruf: Bürokaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: „Stamperl" Gastronomiebetriebsgmbh., 1010 Wien, Sterng. 1. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1960, Wien. Schöpferische Akte: Bankinternes Buch - Hilfestellung für Handelskammerwesen „Keine Angst vor Prüfungen". Hobbies: Sport, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Bankkaufmannlehre bekleidete ich verschiedene Positionen im Bankbereich. Nach dreijähriger Tätigkeit wechselte ich in das Versicherungswesen. Acht Jahre war ich im Außendienst erfolgreich, sah für mich aber keine Weiterentwicklung, und so trat ich 1990 als Geschäftsführer in die Gastronomie ein. Zuerst im Szenetreff „Kaktus" und seit 1996 im „Stamperl". Wir eröffneten Silvester 1997 ein weiteres Lokal „s´Eck". Seitdem bin ich Geschäftsführer beider Lokale.

● Zum Erfolg

Was ist für ihren Erfolg ausschlaggebend? Das „Stamperl" war eines der ersten Lokale im „Bermuda-Dreieck" und wuchs mit diesem - es ist eine Institution. Das Flair des Stamperls ist ein ganz besonderes - wir bieten den Gästen eine gemütliche Atmosphäre. Wesentlicher Faktor unseres Erfolges ist, daß der Gast das gute Verhältnis zwischen den Mitarbeitern und mir spürt. Ich lege großen Wert auf Loyalität, Ehrlichkeit, Höflichkeit und Pünktlichkeit. **Ihre Ziele?** Ich möchte in ein paar Jahren nicht mehr arbeiten müssen, meine Freizeit und Lebensqualität genießen können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich möchte die zwei Lokale optimal führen. Daraus schöpfen ich Kraft - unterstützt durch fernöstliche Methoden wie Yoga, um inmitten des Trubels Ruhe zu bewahren und dadurch zu mir selbst zu finden. **Was ist für Sie Erfolg?** Mein Leben so gestalten zu können, daß es meinen Vorstellungen enspricht, einen Freundeskreis aufzubauen und von diesem akzeptiert zu werden. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein muß man sich jeden Tag neu motivieren. Nicht in Theorien stecken - bleiben, sondern Entscheidungen in die Tat umsetzen. Fehler niemals zweimal begehen, sie korrigieren und daraus lernen. Keine Zeit für Selbstmitleid vergeuden - es behindert die Arbeit. Genau definieren, was man tut und warum man es tut, und zwischen folgenlosen und folgenschweren Dingen unterscheiden können.

✱ Scharinger Christa

● Steckbrief

Beruf: Floristin. Funktion: Geschäftsführerin Tätig bei: Exquisite Floristik GmbH., 2283 Obersiebenbrunn, Prinz-Eugenstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1946, Breitensee. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Sabine (1966) und Sonja (1967). Mitgliedschaften: Fleurop. Hobbies: Tauchen, Garten und Lesen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich verbrachte mein ganzes Leben in einer Gärtnerei in Breitensee. Ich machte meinen Abschluß als Gärtnerin und Floristin mit Diplom. Nach der Geburt meiner beiden Töchter wurde ich im Blumengeschäft meiner Mutter in Wien tätig und übernahm auch das Geschäft. Nach einiger Zeit wollte ich mich verändern, in einem Team arbeiten und die Statuten für das Floristendiplom, das vom Gesetz her später als „Meister für Floristik" anerkannt wurde, erarbeiten. 1992 war der Zeitpunkt der Veränderungen gekommen. Zufällig entdeckten mein Mann und ich ein Objekt, welches wir kauften. Das Wiener Geschäft gab ich auf, und mit allen Konsequenzen führe ich nun in Obersiebenbrunn die Exquisite Floristik, in der ich mich mit Frischblumen, Hochzeitsdekorationen, Gewürzsträußen, Kränzen und Geschenksartikeln beschäftige.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg liegt in der permanenten Präsenz meinerseits, im Bestreben der Zufriedenheit meiner Kunden, in der Flexibilität bei Improvisation und Organisation sowie hohem persönlichen Einsatz. Ich biete den Kunden volles Service. Erfolg ist auch, gute Arbeit zu leisten und Anerkennung zu erlangen. **Wie lauten Ihre Ziele?** Ich möchte unser Unternehmen weiter auf- und ausbauen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Diese schöpfe ich aus der Harmo-

Copyrighted material

nie meiner Partnerschaft. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist eine fundierte Ausbildung und das Bewußtsein, durch eigenen Einsatz mehr aus dem Leben zu machen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Ich hole mir Rat vom Partner oder von Freunden. Aus den Ergebnissen lerne ich für die Zukunft. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Meine Großmutter sagte immer: „Wirst du alt wie eine Kuh, lernst du immer noch dazu".

✶ Scharpf Alexander

Man muß Wertvorstellungen vom Leben, Ziele und Träume haben.

● Steckbrief

Beruf: Elektromechaniker. Funktion: Kfm. Angestellter. Tätig bei: Geschenkboutique Anton Kozel., 1070 Wien, Lindeng. 2. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1967, Wien. Eltern: Liselotte und Karl. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, gut Essen.

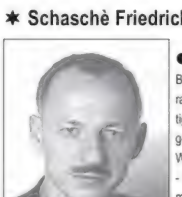
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der Betrieb den ich zur Zeit führe, ist seit 60 Jahren ein Familienbetrieb. Nach meiner Ausbildung zum Elektromechaniker arbeitete ich bei meinen Eltern, vor 8 Jahren übernahm ich die Firma und arbeitete 6 Jahre lang ehrenamtlich in der Arbeitsgemeinschaft der österreichischen Jugendzentren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit dem was man erzielt zufrieden zu sein. Man darf sich die Ziele nicht zu hoch stecken, wichtig ist, daß es immer weiter geht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Immer wieder einmal, da ich etwas weiterbringe. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gehören dazu. Man muß die Lage objektiv beurteilen, einfach realistisch sein. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe bestimmte Wertvorstellungen vom Leben, Ziele und Träume. Glücklicherweise bin ich gesund und das Umfeld stimmt auch. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine wichtige Rolle. Man kann über alles sprechen, Lasten abladen und man kann sich abstützen. **Haben Sie Vorbilder?** Erfolgreiche Leute, aber die sieht man nicht in den Medien. **Haben Sie Anerkennung erfahren und welche Rolle spielt das für Sie?** Ja, es baut einem auf und es freut mich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Familien- und Freundeskreis. **Was sind Ihre persönlichen Ziele?** Ein ausgeglichenes Leben zu führen, gesund zu bleiben und die Arbeit, die mir Spaß macht zu verrichten. Finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen, damit man sich Träume erfüllen kann. Ich möchte 2 Jahre durch die Welt reisen und andere Kulturen kennenlernen. **Welchen Ratschlag für den Erfolg möchten Sie weitergeben?** Am Boden bleiben, sich bewußt werden, was man will. Mit den Launen und Emotionen der Kunden umgehen zu können. Wichtig ist der Umgang mit den Mitmenschen und sich Gedanken darüber zu machen, wie ich etwas mache. **Ihr Lebensmotto?** Wenn es bergab geht, muß es auch einmal bergauf gehen.

✶ Schaschè Friedrich Mag.



● Steckbrief

Beruf: Volkswirt, Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hermanos, Handel & Management Consulting GesmbH., 1190 Wien, Guneschgasse 9/10. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1950. Familienstand: Verheiratet mit Helena. Kinder: Alexander (1994). Eltern: Hilde und Wilhelm. Mitgliedschaften: Lions-Club Vienna Ostarrichi, Europäische Weltritterschaft, Wirtschaftsforum der Führungskräfte. Hobbies: Golf, Surfen, Skifahren, bildende Kunst, Plastiken, Teppiche.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die erste Prägung kommt vom Elternhaus. Von meinem Vater, dem Berufsoffizier, lernte ich, präzise zu sein, die Mutter öffnete für mich die Welt der Kunst. Ich interessierte mich für Medizin, was nicht im Einklang mit den Vorstellungen meiner Eltern war, und so entschied ich mich für das Studium der Volkswirtschaft, was für meinen geistigen Horizont nützlich war, für das Berufsleben aber keine große Bedeutung hatte. Seit meinem 15. Lebensjahr arbeitete ich. Ich suchte immer eine neue Beschäftigung, war oft im Ausland und sammelte Erkenntnisse, die für meine Entwicklung sehr wichtig waren. Nach Beendigung des Studiums ging ich nach Kärnten zurück und fing bei einer Bank zu arbeiten an. Ich kam in die Kommerzkreditprüfungsabteilung, wo ich lernte, Bilanzen zu lesen. Das gefiel mir gut, und ich ging dann zu einer Steuerberatungskanzlei, in der ich mich mit den Firmengründungen und dem Managementbereich auseinandersetzte. 1989 gründete ich die Firma Hermanos und setzte mich selbst als Geschäftsführer und Controller im Ausland ein. Ich begann mit Polen und erweiterte dann die Tätigkeit auf Kiev (Ukraine) und Rußland. Meine Aufgabe war, ein Vertriebsnetz für „Schwedenbitter" der Firma Bittner dort aufzubauen. Ich arbeitete das Marketingkonzept aus und half damit, das neue Produkt erfolgreich einzuführen, bzw. zu vertreiben. Diese Unternehmensberatungstätigkeit in Osteuropa dauerte von 1991 bis 1995. Danach konzentrierte ich mich mehr auf Österreich. Unser jetziger Schwerpunkt ist Krankenhäusermanagement im Bereich Rechnungswesen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein gestecktes Ziel zumindest zu 90 % zu erreichen. Privat bedeutet es Erfolg, wenn es mir gelingt, mit meinen

Mitmenschen auf einer ehrlichen und verständnisvollen Basis auszukommen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Erstens: angeborene Eigenschaften. Ich bin Steinbock, so bin ich verläßlich. Dann ist es die Ausbildung im Hinblick auf die Praxis. Man muß zielgerichtet und gleichzeitig bestrebt sein, die anderen zu verstehen und ihr Handeln zu analysieren. **Wandel Ihrer Ziele?** Mit 20 war mir wichtig, mein Studium fertig zu machen und den Erfolg und seine Begleiterscheinungen, z.B. Geld, zu genießen. Heute haben sich meine Werte vom materiellen zum immateriellen Bereich gewandelt, und der Erfolg selbst ist mir wichtiger als das Geld geworden. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Zuerst ist für mich das Gefühl wichtig, daß das Ziel erreicht ist und daß man die Früchte der Arbeit sieht. Dann kommen die Aussagen der Partner, die sich sowohl während des Prozesses positiv äußern, als sich auch nach den vollbrachten Leistungen bedanken. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist für mich Ruhepol und Zusammenhalt. Ich habe eine verständnisvolle Frau, auf die ich mich 100%ig verlassen kann und die zu meinem Erfolg wesentlich beigetragen hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Glauben, daß alles machbar ist und aus den Erfolgserlebnissen.

✶ Schaubmayr Alfred

Mitarbeiter mit bis zu 40-jähriger Unternehmenszugehörigkeit

● Steckbrief

Beruf: Präger. Funktion: Gesellschafter Tätig bei: Präge-Anstalt M. Schaubmayr., 1050 Wien, Bräuhausg. 37. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1942, Wien. Familienstand: Gerlinde. Kinder: Barbara (1964) und Sabine (1966).

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Werdeganges? Realschule mit Maturaabschluß, wo ich mir Allgemeinbildung aneignete, erstklassige Lehrer hatte und die technischen Voraussetzungen für den zukünftigen Beruf bekam. Wesentlich für meinen Werdegang war, daß der Betrieb, der Ende des 19. Jahrhunderts gegründet wurde, in Familienbesitz war. Mein Vater ist im Krieg gefallen und es war eindeutig, daß ich die Firma übernehme. Ich machte eine Ausbildung im Familienbetrieb und nach dem Tod der Großmutter übernahm ich mit meiner Schwester das Unternehmen. **Was war Ihr Beitrag zur Entwicklung der Firma?** Ich kümmere mich um den technischen Bereich, meine Schwester macht das Kaufmännische. Wir machen Prägungen aller Art und achten insbesondere darauf unsere Maschinen auf dem neuesten Stand zu halten, sofern sie nicht unersetzbar sind, weil sie nicht mehr produziert werden, für unsere Arbeit aber dennoch notwendig sind. Unser Schwerpunkt sind exclusive Arbeiten (Blindrelief, Goldprägungen, usw.).

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Unsere einzigartigen Leistungen mit Augenmerk auf höchste Qualität. Privater Erfolg bedeutet für mich Ruhe und Ausgeglichenheit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Familie ist mein Lebenszweck. Meine Frau arbeitet nicht im Unternehmen. Wir machten das bewußt so, weil wir ein zweites Standbein haben wollten. Sie ist auch selbständig, aber wir achten darauf unsere Probleme nicht mit nach Hause zu nehmen, mit ein Grund für unsere harmonische Ehe. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Freundschaftlich, der Respekt, den sie mir entgegenbringen, ist auf mein Fachwissen zurückzuführen. Sie wissen, daß ich ihnen dieses Wissen vermitteln kann. Meine Mitarbeiter sind mit der Arbeit im Betrieb zufrieden und der beste Beweis dafür ist, daß einige bereits 40 Jahre bei uns sind.

✶ Schauer Paul KommR.

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Omni Media und Media Select., 1030 Wien, Schwarzenbergpl. 6. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Thomas. Eltern: Richard und Rosa Schauer. Mitgliedschaften: Stellvertretender Präsident der österreichischen Werbe-Berufsgruppenvositzes, Ehrenpräsident der Vereinigung „Forum Mediaplanung". Hobbies: Musik und Sport.

● Karriere

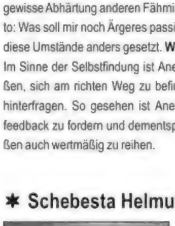
Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Parallel zu meiner Lehre zum Werbekaufmann absolvierte ich die Fachschule der Wirtschaftswerbung, der heutigen Werbeakademie. Diese Kombination brachte eine relativ praxisorientierte Ausbildung. Mit 19 Jahren begann ich meine berufliche Laufbahn als Anzeigenleiter in einem Fachzeitschriftenverlag. Mit zwei Partnern gründete ich die Firma PSP-Werbung, aus der sich drei Jahre später die Firma GGK formierte. Eine Tochter der GGK, nämlich die Plus Werbe AG, übernahm ich mit 10 Prozent Anteil, ich hatte auch die alleinige Leitung dieses Unternehmens inne. Ab diesem Zeitpunkt betreute ich die PSK konzeptionell und kreativ und lernte dadurch den Gouverneur Nöstlinger kennen, der mir die Leitung der Omni Media anbot, welche ich auch nebenbei führte. Innerhalb kürzester Zeit machte ich aus Omni Media eine Medienagentur, was zur damaligen Zeit (Mitte der 80er Jahre) in Österreich völlig unüblich und visionär war. Ich löste mich von Plus Werbe AG und konnte Omni Media ein kontinuierliches, stetes Wachstum ermöglichen. Durch Privatisierung und Veräußerungen wurden vor fünf Jahren neue Strukturen geschaffen, und

unter meiner Führung gelang es, namhafte Partner, wie beispielsweise PTA, Österreichische Lotterien etc. als Eigentümer zu gewinnen, was Zeugnis meiner Arbeit darstellt. Nach der Übernahme von Media Select, an der in der Zwischenzeit auch die Bank Austria, CA, die Industriellenvereinigung u.a. beteiligt sind, wurde ein interner Kooperationsvertrag mit Stickler, Kaiser, Ruby konstituiert, wobei ich nach wie vor aufgrund meiner langjährigen Erfahrungen und meines Könnens erfolgreich für das Tagesgeschäft zuständig bin. Meine Grundphilosophie ist es, österreichische Interessen zu poolen. Es ist nicht notwendig, sich der internationalen Konkurrenz auszuliefern, da wir gerade in der Werbebranche über fähiges Potential verfügen. Die Bewahrung der österreichischen kulturellen Identität liegt mir sehr am Herzen, und durch mein Beispiel zeigt es sich, daß es durchaus möglich ist, auch im eigenen Land eine Agentur von internationaler Bedeutung zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich habe das Glück, ein sehr erfülltes Leben zu genießen, weil ich durch das Erreichte innere Befriedigung verspüre. Der wichtigste Parameter für den Erfolg ist die Fähigkeit, sich als Mensch in Würde weiterzuentwickeln, sich Ziele zu setzen - aus persönlicher Überzeugung - ohne von äußeren Faktoren abhängig zu sein. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man darf sich nicht von den noch unerreichten Zielen nervös machen lassen, sondern die erreichten Ziele in Beständigkeit und Dauer forcieren. Ein Ziel soll konsequent unter Einbehalt der Treue zu sich selber verfolgt werden, auch wenn der Weg bis dahin von Krisen und Kämpfen gesäumt ist. **Wie werden Sie von Familie, Mitarbeitern oder Freunden gesehen?** Meine Familie sieht meinen Erfolg wahrscheinlich stärker als ich, wobei dieser Umstand wohl in meiner Persönlichkeitsstruktur zu finden ist. Meine Mitarbeiter sehen mich auch als sehr erfolgreich an, was ihnen die Sicherheit der Arbeit vermittelt und was sich wiederum in der Qualität der Leistungsergebnisse niederschlägt. Mein Freundeskreis hat sich im Zuge meiner Karriere zu meinem Leidwesen stark verändert. Schon Nietzsche sprach ein weises Wort: Nicht der, der am besten Mitleid, sondern dementsprechende Mitfreude dir zollen kann, ist ein wahrer Freund! Es ergeben sich durch Karriere und Erfolg neue Relationen. Ich habe nie aufgrund eines Kalküls Freunde gesucht. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Fähigkeit, mich von mir selber und den damit verbundenen subjektiven Wahrnehmungsprozessen zu lösen, um Situationen und Ergebnisse wertfrei betrachten zu können. Wenn man ständig auf der Selbstsuche und -findung ist, hinterfragt man sich automatisch. Natürlich ist die Umsetzung der daraus gezogenen Erkenntnisse ein anderes Kapitel, man muß hier auch wieder die Wahrung der ethischen Aspekte einzuhalten versuchen. Der niedrigen Fluktuation meines Mitarbeiterstabes entnehme ich, daß mir das ganz gut gelingt. Auch die Fähigkeit zu erkennen, welchen Führungsstil der jeweilige Mitarbeiter braucht und erwartet, halte ich für wesentlich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe mir all das selber geschaffen und bin darauf stolz, Strukturen und Rahmenbedingungen ins Leben gerufen zu haben, die mit meiner Persönlichkeitsstruktur konform gehen und ich in der Lage bin, aktiv meine Umwelt zu gestalten. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist ein absoluter Faktor im Leben. Der Sinn des Lebens besteht in der Zeugung einer Nachkommenschaft, die das eigene Leben im weiteren Sinne unsterblich macht. Über allem steht jedoch die Partnerschaft, die Möglichkeit, das Leben gemeinsam zu gestalten und einen gewissen Rückhalt zu haben, der trotzdem die nötige Freiheit gestattet. Familie ist für mich ein durchaus gleichwertig verteiltes Rollenspiel, das harmonisierend in andere Lebensaspekte hineinwirkt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Sie spielen eine wesentliche Rolle betreffend Erfolg, weil dieser meist das Ergebnis von Teamarbeit ist. Durch die Pflege und Führung des Mitarbeiters sollten die Entfaltungsmöglichkeiten gewährt werden, wobei hier das unternehmerische Denken eine wesentliche Rolle spielt. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen stellen die einzige Reifungschance dar, aus der man gestärkt herausgeht. Man darf nur nicht im Selbstmitleid versinken oder sich gar in Schuldzuweisungen ergehen, sondern die Sache im Hinblick auf die eigene Beteiligung hinterfragen. Bei mir basieren Niederlagen eher auf der menschlichen Barriere, wenn ich menschlich enttäuscht werde. Ich versuche stets fair zu verlieren und keine Feindbilder, die destruktiv auf meine weitere Arbeit wirken, zu entwickeln. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Da ich mit 14 Jahren Vollwaise wurde, formten diese Tatsache und der Druck der Selbständigkeit ungemeine Substanzen, von denen ich auch heute noch zehre. Unter dem Aspekt, in jungen Jahren unter psychischen Belastungen mein Leben dennoch gemeistert zu haben, entstand in mir eine gewisse Abhärtung anderen Fährnissen gegenüber, so unter dem Motto: Was soll mir noch Ärgeres passieren? Meine Relationen sind durch diese Umstände anders gesetzt. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Im Sinne der Selbstfindung ist Anerkennung die Bestätigung von außen, sich am richten Weg zu befinden. Man muß nur seine Schritte hinterfragen. So gesehen ist Anerkennung also Motivation, Selbstfeedback zu fordern und dementsprechend die Anerkennung von außen auch wertmäßig zu reihen.

✱ Schebesta Helmut Mag.



● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: B.S.O. Organisation, Schulung, Beratung GmbH., 3100 St. Pölten, Kupferbrunnstr. 21. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1966. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Katharina (1994). Hobbies: Landwirtschaft. Fotografie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HAK 1986, Eintritt in den elterlichen Betrieb (Schebesta & Holzinger Steuerberatungskanzlei und Unternehmensberater). Aus dieser Firma ist dann auch die B.S.O. hervor-

gegangen. Erste Aufgabe der B.S.O. war, die Steuerberatungskanzlei mit EDV zu versorgen. 1989 wurde für die B.S.O. ein neuer Standort gegründet. Ich war aber weiterhin auch noch in der Steuerberatungskanzlei tätig. 1994 habe ich geheiratet und mein Vater ist in Pension gegangen. Seit diesem Zeitpunkt bin ich für 70 Mitarbeiter der Steuerberatungskanzlei verantwortlich. Seit 1995 bin ich Kanzleileiter der Steuerberatungskanzlei und habe in der B.S.O. einen Schrumpfungsprozeß eingeleitet, der sehr erfolgreich war. 1996 Zivildienst und gleichzeitig nächtens und zum Wochenende für beide Firmen tätig. Diese Zeit hat mich sehr geprägt, ich habe gelernt, mich auf das wesentliche zu konzentrieren. Auch das Umgehen im Zivildienst mit Leid und kranken Menschen hat mir viel gebracht, besonders in der Mitarbeiterführung. Das war eine psychologische Weiterbildung über den Umgang mit Menschen. Seit 1997 bin ich wieder in beiden Betrieben voll tätig. Wir haben Mitarbeiter-Trainings installiert. 1999 habe ich das Studium beendet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich bedeutet es sehr viel, eigene Ideen verwirklichen zu können. Wenn ich es schaffe, von der Idee über das Planungsstadium hinaus diese zu verwirklichen und daraus wirtschaftlichen Erfolg zu erzielen, ist das für mich Erfolg. Da fühle ich mich dann sehr wohl dabei. Oder wenn man sagen kann, man hat etwas geschafft, z.B. ein kniffliges steuerliches Problem gelöst, dann ist das auch Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Mir ist der Umgang mit Menschen sehr wichtig, ich möchte nie etwas allein tun. Ich bin ein sehr zufriedener Mensch und brauche nicht viel an Wohlstand. Mir ist meine Familie sehr wichtig. Aber was mich von vielen anderen unterschiedet, ist, daß wir zu Hause eine Landwirtschaft haben und ich kenne auch die andere Seite, also zu arbeiten, um leben zu können. Das ist auch gleichzeitig ein Ausgleich für mich, wo ich mich körperlich betätigen kann. Ich habe mich immer schon für Technik interessiert. Auftauchende Probleme sehe ich mir als komplexes Gebilde an, schärfe meinen Blick dafür und konzentriere mich voll auf die Lösung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich persönlich war wichtig, mich dafür zu entscheiden, nicht das zu machen, was alle anderen auch tun. Ich habe mich für meine eigene Linie und meine eigenen Stil entschieden. Das habe ich gefunden, das ziehe ich auch durch. Meine wesentliche Entscheidung war, die Firma B.S.O. auf eigene Beine zu stellen und ihr Selbständigkeit zu verordnen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir haben in der B.S.O. ursprünglich für die eigene Steuerberatungskanzlei die EDV entwickelt. Dieses Know-how machen wir jetzt anderen Unternehmen zugänglich und haben damit wirtschaftlichen Erfolg. Diese Software stellt für viele Firmen eine außergewöhnlich große Hilfe dar. Dazu kommt noch die Entwicklung von Informationsterminals, die in allen Branchen eingesetzt werden können, von Hotels bis zu Autohäusern.

Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Ich bin im Unternehmertum aufgewachsen. Beide Elternteile waren im Betrieb beschäftigt. Genaue Berufspläne habe ich nicht gehabt, es hat sich eines nach dem anderen ergeben. Ich bin langsam ins Unternehmertum hineingewachsen. Mir war nie eine Arbeit zu schwer, es hat für mich kaum Tätigkeiten gegeben, die ich mir nicht vorstellen konnte oder mich nicht getraut hätte sie auszuüben. Nur um zu sehen wie es ist, habe ich z.B. während einer Ferialpraxis auf einer Baustelle gearbeitet. Ich wollte nie Buchhalter sein, aber die Technik hat in meinem Leben sehr bald eine Rolle gespielt. 1986, als ich in den Betrieb gekommen bin, haben wir gerade zu diesem Moment begonnen, Computer einzusetzen, das hat mich interessiert. Ich habe daraus ein Geschäft gemacht. **Spielen Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Gute Mitarbeiter können der Karriere förderlich sein, denn als Einzelkämpfer ist es weit schwieriger, Erfolg zu haben. Was die Mitarbeiter betrifft: ich würde nie von einem Mitarbeiter etwas verlangen, was ich nicht selbst bereit bin zu tun. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich versuche die Familie miteinzubinden, interessiere mich aber auch für alles, was zu Hause passiert. Speziell, was das Feinfühlige betrifft, bespreche ich Dinge aus der Firma auch mit meiner Frau. An dieser Stelle bedanke ich mich bei meiner Frau für ihr Verständnis. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Klima muß stimmen. Mir geht es weniger um das Fachwissen, es muß einfach die Chemie stimmen und sie müssen mit der Verantwortung, die man ihnen übergibt, umgehen können. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Anerkennung empfinde ich als angenehm, ich versuche aber, dabei nicht überheblich zu werden. Ich sehe Anerkennung als Ansporn, weiter in dieser Richtung aktiv zu sein. Lieber ist mir ernstgemeinte Kritik. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Eine Niederlage hat genauso wie Anerkennung ihren Grund. Man darf nicht resignieren. Man darf Niederlagen nicht so einfach hinnehmen, man muß daraus lernen. Das wesentliche an Niederlagen ist das Erkennen der Fehler und das daraus resultierende Korrigieren, um die Fehler nicht noch einmal zu machen. Somit hat jede Niederlage etwas Positives. Aus Fehlern lernen zu können ist eine Eigenschaft, die uns Menschen zur Verfügung gestellt wird, wir sollten sie auch nutzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn ich das Büro verlasse, schalte ich ab. **Ihre Ziele?** Ich möchte meine eigene Lebensidee verwirklichen und ich möchte, daß die Firma weiterhin auf soliden Beinen steht, damit die Mitarbeiter Ihre Zukunft haben. **Haben Sie Vorbilder?** Ich versuche, mein eigenes Leben zu leben, möchte aber Vorbild für meine Mitarbeiter sein. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Ich würde raten, vorerst zu analysieren: wo liegen die Neigungen, wo liegen die Fähigkeiten. Dann muß man sich hineinknien.

✱ Scheichelbauer Elisabeth Mag.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Mag. Elisabeth Scheichelbauer Public Relations GmbH, Wien., Schöpferische Akte: Beitrag in „Die besten Kampagnen: Öffentlichkeitsarbeit, Band 3", Verlag moderne industrie, 1991. Mitgliedschaften: Public Relations Verband Austria, PR Group AUSTRIA, ICO, Euromed-Info. Hobbies: Sport, Kultur, Window-shopping.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium der Sozial- und Wirtschaftswissen-

Copyrighted material

schaften, Fachrichtung Volkswirtschaft an der Universität Wien. Nach zweijähriger Tätigkeit im Geld- und Devisenhandel der Österreichischen Länderbank Einstieg in die PR-Branche. 1980 Start in der PR-Agentur Publico, zuletzt als Kontaktgruppenleiterin tätig. 1984 Gründung einer eigenen PR-Agentur für Kommunikation.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Die Kunden unserer Agentur schätzen die persönliche Chefbetreuung. Ziel ist es, für die spezielle Situation des Kunden eine optimale, maßgeschneiderte Lösung auszuarbeiten und anschließend zu realisieren. Aufgrund langjähriger Kontakte im internationalen PR-Networking können wir darüber hinaus ein grenzüberschreitendes PR-Service anbieten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Konsequenz, Offenheit und Teamfähigkeit sind ebenso wichtig wie eine positive Lebenseinstellung. **Welche Ziele haben Sie?** Neue interessante Herausforderungen, gesellschaftspolitische Themen in Bewegung zu bringen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sind dazu da, um daraus zu lernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch Zusammenarbeit mit motivierten, dynamischen Menschen. **Ihr Lebensmotto?** Toleranz. **Ein Ratschlag an andere?** Vor die Wahl gestellt, würde ich wieder den Weg in die Selbständigkeit einschlagen.

✶ Schelander Ulrike Mag.

● Steckbrief

Beruf: Vikarin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Greenpeace Österreich., 1050 Wien, Siebenbrunneng. 44. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1959, Stuttgart, Familienstand: Verheiratet mit Robert. Kinder: Esther (1983), Marie-Luise (1986) und Charlotte (1987). Eltern: Konrad und Sigrid Weik.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war, daß meine Mutter berufstätig war und mir als Vorbild diente. Meine Familie betrieb ein zahntechnisches Labor und meine Mutter organisierte die Infrastruktur. Die Eltern unterstützten mich während des Studiums und das war für mich sehr wichtig. Ich studierte evangelische Theologie in München, Wien, Edinburgh und Tübingen. Das Studium war sehr umfassend und diente als Grundlage für eine profunde Allgemeinbildung. Nach dem Studium bildete ich mich zur evangelischen Pfarrerin aus und als ich 1987 fertig war, mußten wir aus beruflichen Gründen meines Mannes nach Wien übersiedeln. Meine Töchter waren damals schon auf der Welt und ich blieb zwei Jahre in Karenz. Wichtig für meine Persönlichkeitsentwicklung war die Ausbildung in Gesprächstherapie bei der „Arbeitsgemeinschaft für personenzentrierte Gesprächsführung" (1989-91) - auch von großer Bedeutung für meine jetzige Position war der Lehrgang für Sozialmanagement, den ich am Institut für Personal- und Organisationsentwicklung in Wirtschaft und Verwaltung der Universität Linz absolvierte. Eine wesentliche Station in meinem Werdegang war die Tätigkeit als Krankenhausseelsorgerin im Rahmen eines psychosozialen Projektes am Orthopädischen Spital Gersthof, wo ich sehr viel lernte. Danach baute ich Gruppenkurse für Kurgäste im Kurhotel Salzerbach auf, die ich auch leitete. Parallel dazu leistete ich Beiträge zum Thema „Religion" beim ORF/Studio Wien. Als ich hörte, daß man Führungskräfte für die „Caritas" sucht, bewarb ich mich. Wichtig war daß mich mein Mann immer unterstützt und fördert, ohne ihn hätte ich das alles nicht erreichen können. Er teilt mit mir alle Aufgaben, war und ist immer für mich da. Bei der „Caritas" blieb ich vier Jahre (1991-95), wo ich die Abteilung „Zuhause alt werden" aufbaute. Ich begann bei „Null" und 1995 hatte ich bereits 55 Mitarbeiterinnen, die in den Bereich Heimhilfe, medizinische Hauskrankenpflege, Besuchsdienst und Notruftelefon beschäftigt waren. Dann bekam ich die Anfrage, ob ich nicht die Geschäftsführung von Greenpeace Österreich übernehmen möchte - das war für mich Liebe auf den ersten Blick , was mir in meiner alltäglichen Tätigkeit sehr hilft. Ich bin stolz in einer internationalen Organisation arbeiten zu dürfen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Mein Wille als Frau unabhängig zu sein. Als ich im Orthopädischen Spital arbeitete, investierte ich mein Geld in unsere Kinder. Ich bin eine starke Frau und stehe „Durststrecken" gut durch. Mir war bewußt, daß wenn ich Familie und Beruf unter einen Hut bringen will, ich auf andere Dinge verzichten muß. Erst jetzt wo die Kinder schon größer sind kann ich mich mehr meinen Hobbies widmen. Ich betreibe auch regelmäßig Coaching, wo ich alle meine Probleme besprechen kann, und das ist auch für meinen Erfolg sehr wichtig. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, daß ich meine Stärken und Schwächen erkannt habe und eine Tätigkeit ausübe, die mir Spaß macht. Mein Erfolg ist ein Teamerfolg und es ist wichtig, daß ich Menschen führen kann.

Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um? Nach den drei Haltungen von Psychotherapeut Carl Rogers: „Verstehen, Wertschätzen und Ehrlich sein". Wichtig ist auch Offenheit und die Gabe, den Erfolg des anderen zu akzeptieren und wertzuschätzen. Wenn jemand etwas geleistet hat, sage ich denjenigen, daß ich das als seinen persönlichen Erfolg anerkenne. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich mit mir nicht stimmt wäre. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche an die Sache emotionslos zu gehen, die Meinungen von anderen anzuhören, zu verstehen, wertzuschätzen und die Diskussion nicht zu führen, sonder eher zu moderieren. Ich versuche Konfliktsituationen so zu lösen,

daß sich niemand beleidigt fühlt und daß es keine Verlierer und Gewinner, sondern nur Partner gibt. Für mich ist ein Problem eine Herausforderung - was mache ich, daß es besser wird. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch daß der Vorstand mich unterstützt und fördert, und daß mich meine Mitarbeiter akzeptieren. Man erkennt auch auf internationaler Ebene, daß ich in den drei Jahren meiner Tätigkeit als Geschäftsführerin von Greenpeace viel erreicht habe. 1997 wurde ich bei der Wahl zur Frau des Jahres nach Vera Russwurm und Bundesministerin Dr. Christa Krammer dritte. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Flexibilität in der Ausbildung, Weiterbildung, die Erkenntnis: „Wer bin ich, was kann ich?", Optimismus, Humor, der hilft viele Sachen von einer anderen Seite zu betrachten und Energie für die erfolgreiche Tätigkeit zu tanken.

✶ Schelmberger Josef Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieurkonsulent für Bauwesen. Funktion: Gschf. Tätig bei: Dipl.-Ing. Josef Schelmberger - Ingenieurkonsulent für Bauwesen., 1200 Wien, Handelskai 50B. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1957, Aschach/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Eltern: Josef und Maria. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Ingenieur- und Architektenverein, Beton-Verein. Hobbies: Beruf, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der HTL für Tiefbau in Linz, studierte ich an der TU Wien Bauingenieurwesen. Im Zuge eines Projektes für Ölbaustätten, welches sich über einen Zeitraum von drei Jahren erstreckte, wurde ich gemeinsam mit einem Salzburger Unternehmer als leitender Ingenieur in Saudi-Arabien tätig - wobei ich die Verantwortung über die Berechnung der Felsstabilität trug. In Folge kehrte ich in die Heimat zurück, stieg bei einem Zivilingenieur als Statiker und Partner ein, und seit 1992 bekleide ich auch die Position des Geschäftsführers.

Die Firma Donau Consult ist an drei Wiener Standorten vertreten, wobei sich das Stammbüro, welches von den Seniorpartnern - alt eingesessene Wasserbauern - geführt wird, hauptsächlich mit Wasserbau beschäftigt (Planung der Donauinsel und Planung des Stauraumes des Kraftwerkes Freudenau waren z.B. Aufgabengebiete). Die zweite Gruppe - die Juniorpartner - beschäftigen sich mit Umwelttechnik. Ich erhielt die Zuständigkeit für Grundbau und Statik, Ausschreibungen und Beratung. Einer meiner Hauptauftraggeber, die Mobilkom Austria, berate ich in Bezug auf Ausbau des gesamten Sendenetzes, Ausschreibungen und Kontrollmechanismen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für Erfolg sind Eigenschaften wie Einhalten von Kostenzusagen, Pünktlichkeit gegenüber Terminvereinbarungen, hohes Maß an Verläßlichkeit, Pflege persönlicher Gespräche, hoher persönlicher Einsatz, wirtschaftliches Denken und Richtigkeit von Voraussagen wesentliche Faktoren. **Ihre Ziele?** Den Bereich Statik wesentlich auszubauen und damit verbunden neue Auftraggeber zu finden - zu expandieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese ist in mir - jedoch erhalte ich aus der uneingeschränkten Freude an meinem Beruf viel Energie. **Was ist für Sie Erfolg?** Ich würde Erfolg in Anerkennung und „stolz auf ein Objekt sein dürfen" sehen. Wenn ich zum Beispiel mit Stolz sagen kann: „Schau, diese Brücke habe ich geplant". **Was war Ihr Motiv zur Selbständigkeit?** Ich setzte den Schritt in die Selbständigkeit aus einer gewissen Frustration heraus, mit meinen Ideen an Grenzen zu stoßen - Grenzen, die es für mich nicht gab, ich wollte frei handeln können. **Ihr Erfolgsrezept?** Unser größtes Kapital ist die Ausbildung. Ein schlecht ausgebildeter Mensch ist immer und überall im Nachteil. Man kann noch so viele natürliche Anlagen und Fähigkeiten besitzen, solange man nicht ausgebildet ist, wird man nicht vorwärts kommen. Es ist nie zu spät zu lernen und sich weiterzubilden - bald wird man feststellen, daß Weiterbildung Vergnügen und Freude bereitet. Heute werden wir andauernd mit Neuem konfrontiert. Es erscheint mir als sehr wichtig, diese Chance zu nutzen, um an interessanten Projekten mitarbeiten zu können und dadurch Erfolg zu erlangen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nicht entmutigen lassen, aus Fehlern lernt man besonders schnell, diese korrigieren bis man gelernt hat, sie ganz zu vermeiden, dabei aber prüfen, ob man sich auf dem richtigen Pfad befindet.

✶ Schenk Karlheinz Prof. Dkfm. Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Präsident des Vereins der Wiener Sängerknaben. Funktion: Präsident. Tätig bei: Verein der Wiener Sängerknaben., 1020 Wien, Augartenpalais. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1935, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Theres. Kinder: Andrea und Thomas. Eltern: Karl und Anna. Hobbies: Musik im allgemeinen, jkulturelle Interessen, Laufen (morgendliches joggen) und das Lesen kommt leider zu kurz.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Werdeganges? Von 1945 bis 1949 war ich bei den Wiener Sängerknaben und besuchte danach die HTL, Fachrichtung Elektrotechnik. Während ich als Industrieberater angestellt war, studierte ich Welthandel. Bis 1993 war ich in den Bereichen Marketing und Verkauf in der Industrie beschäftigt, zuletzt bei der EVN, zuständig für Marketing und Kommunikation. Meine Tätigkeit in der Industrie brachte viele Reisen mit sich, sodaß ich für die Familie nicht die Zeit aufbringen konnte, die mir lieb gewesen wäre. Die Musik habe ich nach meinem Ausscheiden aus den Wiener Sängerkna-

ben hobbymäßig betrieben, also in Amateurchören bzw. im Altherrenchor der Wiener Sängerknaben mitgesungen. 1993 ging ich in Pension und nahm mein musikwissenschaftliches Studium auf. Mir fehlt lediglich noch eine Prüfung bis zum Abschluß, die ich jedoch aufgrund gesundheitlicher Probleme meines Professors nicht ablegen konnte. Seit meiner Pensionierung bin ich im Vorstand des Vereins der Wiener Sängerknaben tätig. Aufgrund meiner kaufmännischen Erfahrung bin ich zum kaufmännischen Leiter des Instituts bestellt worden. Meine Funktion hier ist, das Institut nach außen hin zu vertreten. Weiters kommt mir eine Kontrollfunktion im Bereich der Geschäftsleitung zu, vor allem finanzieller Art (Budget bzw. Bilanzen betreffend). Gelegentlich bin ich auch bei den Reisen der Sängerknaben dabei. Wir haben vor allem in Japan und den USA sehr große Fangemeinden.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg gibt es als Selbstbestätigung, nach außen oder als finanziellen Erfolg. **Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?** Ich bin jemand, der Erfolg selten für sich allein beansprucht hat. Ich hatte den größten Erfolg immer im Team und es hat mir auch nichts ausgemacht, die Ideen anderer erfolgreich zu machen. Ich habe auch gern Fußball gespielt, wo Erfolg durch das Team zustande kommt. Natürlich gibt es Situationen, in denen man sich persönlich sehr wohlfühlt, wie beispielsweise in der Carnegy Hall mit standing ovations für die Sängerknaben. **Welche Rollte spielte Ihr Elternhaus bei ihrer Karriere bzw. beim Erfolg?** Ich komme aus einem behüteten Elternhaus. Mit meinem Vater spielte ich bereits als Kind vierhändig Klavier. Dabei erinnere ich mich an Salonproben in unserer Wohnung, die aus Zimmer, Küche und Kabinett bestand. Die Kriegszeit hat unsere Generation sicherlich sehr geprägt. Die Angst während des Krieges ist keine gute Voraussetzung für das Leben.

War die Familie wichtig für Sie? Die Familie ist mir sehr wichtig, hätte mir rückblickend aber noch wichtiger sein sollen. Ich habe mich gern nach einem anstrengenden Tag von meiner Frau verwöhnen lassen. Meinen Vater kann ich als Vorbild bezeichnen. Er war ein guter Techniker und Musiker. Er hat mich zur technischen Ausbildung geführt, da er der Meinung war, Strom wird man immer brauchen. Ihm ist sicherlich auch mein Musikinteresse zu verdanken. Zur Zeit des TGMs haben wir uns oft stundenlang um Stehplätze für Theater oder Konzerte angestellt und knieend während der Wartezeit meine Mathematikaufgaben gemacht. **Haben Sie ein Lebensmotto?** In einem Konzert von Bahr kam der Satz vor: „Wissen Sie, im Grunde genommen, habe ich alle Menschen gern".

Welche Ziele verfolgen Sie noch? Wissenschaftlich möchte ich die 500-jährige Geschichte der Wiener Sängerknaben aufarbeiten, die finanzielle Position des Institutes festigen und das Image wieder aufpolieren. **Welchen Ratschlag wollen Sie der nächsten Generation geben?** Mein Leben lang konnte ich Sympathie glaubhaft machen und ich habe nie jemanden zu etwas gezwungen. Selbst als meine Tochter nach sieben Jahren Sportstudium die Schule aufgab, haben wir ihr ihren Willen gelassen.

✱ Schenk Otto

● Steckbrief

Beruf: Bühnenkünstler. Funktion: Direktor. Tätig bei: Theater in der Josefstadt., 1080 Wien, Josefstädter Str. 26. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1930, Wien.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schauspieler am Wiener Volkstheater und am Theater in der Josefstadt, 1953 Schauspielinszenierungen an Wiener Kellertheatern als Regisseur, 1957 Debut als Opernregisseur am Salzburger Landestheater mit Mozarts Zauberflöte, 1962 Inszenierung von Alban Bergs "Lulu" an der Wiener Staatsoper, wo ich seit 1966 als ständiger Regisseur arbeite, Gottfried von Einems "Dantons Tod" und "Die Zauberflöte" bei den Salzburger Festspielen. 1970 Die umjubelte "Fidelio"-Inszenierung unter der musikalischen Leitung von Karl Böhm an der Metropolitan Opera in New York. Auch an anderen führenden Opernhäusern wie Mailänder Scala und Covent Garden Opera in London zahlreiche erfolgreiche Inszenierungen. In Deutschland vor allem an den Opernhäusern München, Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Zürich und Stuttgart. Als Regisseur und Schauspieler ist Schenk häufig am Wiener Burgtheater und bei den Salzburger Festspielen tätig. 1976 Inszenierung einiger Shakespearedramen und Nestroy-Inszenierungen. Für eine weitere Facette meines Tätigkeitsbereiches begeistern sich auch jung und alt für meine Lesungen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrhaftigkeit. Ich habe immer das gemacht, was ich konnte, oder zumindest zu können hoffte. Und zwar ohne einen Gedanken daran zu verschwenden, ob dies gerade meinen langfristigen Erfolg fördern würde. Ich habe immer nur versucht, das was ich gerade mache, möglichst gut zu machen. Ein Bekannter hat mir geraten nach Deutschland zu gehen, weil dort der Markt der großen Deutschen Bühnen darauf wartet erobert zu werden. Ich bin aber in Wien geblieben und habe mir Wien erobert, weil es mir damals richtig und logisch erschien. Dann erst kam das Ausland dran. Nach und nach flog mir der Erfolg irgenwie zu. Ich habe auch lange Zeit in New York verbracht und mich dort sehr heimelig gefühlt. Es ist eine kosmopolitische Metropole mit allen Rassen und Menschentypen. Es gibt dort keine "Ausländer". Ich habe mich dort ebenso zu hause gefühlt wie in Wien und bin auch so aufgenommen worden. Ich hatte dort wunderbare Erlebnisse. Ich hasse diese vom Amerikanischen verherrlichte Einstellung: Was ich will, das kann ich. Nehmen Sie zum Beispiel die Situation, wenn ein Schauspieler gefragt wird: "Können Sie reiten?" Die meisten antworten: "Na ja, also – eigentlich - ein wenig, aber nächste Woche, nächste Woche kann ich reiten!" Das halte ich für falsch: Meine

Antwort in so einer Situation ist: "Nein, ich kann nicht reiten, ich werde nächste Woche nicht reiten können, und ich will auch nicht reiten können." Ich war immer sehr kokett in den Dingen, die ich nicht kann. Freunde und Mentoren halte ich ebenfalls wichtig für den Erfolg. Ich habe mich immer an das Urteil von Freunden gehalten und nicht an das von Kritikern. Ich habe mich auch nie angebiedert, es ist mir ein Greuel mit Menschen aus taktischen Motiven zu sprechen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus meiner Tätigkeit. **Wieviel zählt für Sie das Urteil des Publikums?** Das Publikum hat ein feines Gespür für wirklich große Dinge. Viele große Genies sind zu Lebzeiten von den Fachleuten teilweise sogar in den finanziellen Ruin gedrängt worden. Die Kenner wollten Sie nicht mehr spielen – aber langfristig hat sich die finanzielle Kraft des Publikums durchgesetzt und heute sind viele ständiger Bestandteil des Spiel-Programms. Sicher nimmt das Bombardement der Bevölkerung durch oberflächliche Unterhaltung zu und um hohe Kunst zu verstehen muß man auch sein Verständnis bilden, aber im Großen und Ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!

✱ Schernhorst Waltraud

Selbst dahinter-klemmen, immer von Mitbewerbern abgrenzen und Werbung machen.

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Schuhhaus „AIDA"., 1120 Wien, Hütteldorferstr. 143; 1200 Wien, Friedrich Engelspl. 21. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Christoph (1987). Hobbies: Lesen, Skifahren, Schwimmen, Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die AHS habe ich in der 7. Klasse abgebrochen, begann bei der Gemeinde Wien als Praktikantin, absolvierte einen Kanzleikurs und war in der Rechtsabteilung tätig. 1974 heiratete ich, mein Mann führte eine Handelsagentur mit Großhandel und Detailgeschäft in der Schuhbranche. Nach einigen Jahren wechselte ich in die Firma und machte jegliche Arbeit die anfiel (sozusagen „Learning by doing"). Meine Schwiegereltern waren meine Lehrmeister, diese gingen dann in Pension, ich bekam mein Kind und wir verkleinerten unser Unternehmen von 7 auf 2 Geschäfte. Ich wollte mich der Erziehung meines Kindes widmen und arbeitete 4 Jahre halbtags als Buchhalterin. 1997 übernahm ich wieder ein Schuhhaus und führe dieses bis heute.

● Zum Erfolg

Was ist für ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend ist, daß wir uns auf schicke, modische und dazu bequeme, aber auch orthopädische Schuhe spezialisierten. Ich führe eine ausführliche Kundenberatung. Mein Wissen über Orthopädie eignete ich mir durch die Teilnahme an Kursen in Deutschland an. Weiters lege ich besonderen Wert auf geschultes, nettes Personal, das sich mit den Kundenwünschen identifizieren kann. **Ihre Ziele?** Den Standard des Geschäftes zu halten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus der Familie. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Chefin nicht hervorkehren, sondern genauso alle Arbeiten verrichten, wie das Personal. Erfolgreich kann jemand nur sein, wenn er sich dahinterklemmt, selber viel macht und nicht andere für sich arbeiten läßt. Immer von Mitbewerbern abgrenzen und Werbung machen.

✱ Schiano Lo Moriello Michele

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: La Sorgenta - Restaurant GmbH., 1070 Wien, Schottenfeldg. 86. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1960, Castellomare / Neapel. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Teresa (1984), Patrizia (1986) und Yasmin (1993). Eltern: Salvatore und Teresa. Hobbies: Kochen, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Geboren in Castellomare, schloß die AHS ab und studierte zwei Jahre Wirtschaft. Ich wollte in die Militärakademie wechseln, lernte aber meine Frau kennen und kam 1982 nach Österreich. Während meines Studiums war ich in der Gastronomie tätig - diese Erfahrung lohnt sich nun für mich. Ich lernte die deutsche Sprache und begann in einem italienischen Restaurant im Servicebereich zu arbeiten. Mein Chef war ein sehr erfahrener Mann, der mich viel lehrte. Während eines Zeitraumes von zehn Jahren entwickelte ich Gespür für die Gastronomie und Kritik zu üben. Ich interessierte mich sukzessive für den Küchenbereich, probierte Speisen aus und kreierte neue. Dies war ein Schritt näher zu meiner Selbständigkeit - wobei ich mit diesem Gedanken schon längere Zeit spekulierte. Im Juli 1995 war es dann soweit - ich kaufte ein Lokal, änderte die Philosophie in Richtung Qualität, gestaltete die Räumlichkeiten um und wurde damit erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Gast schätzt die hohe Qualität meiner Küche, welche eine konstante Linie verfolgt. Mein Lokal ist ein Geheimtip, für alle, die italienische Küche und Atmosphäre schätzen. Ich verwöhne mit viel Charme persönlich die Gäste in familiärem Ambiente. **Ihre Ziele?** Aus meinem Lokal einen Gourmettempel zu machen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Leidenschaft. Wenn ich etwas tue, dann gut oder gar nicht. **Ihr Erfolgsrezept?** Eine Vision zu haben, zu hinterfragen, ob ich die Mittel habe,

Copyrighted material

Kraft und nie an sich selbst zweifeln. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese werden analysiert, eventuell die Kraft zu Veränderungen aufbringen, aber den Weg konsequent weiterverfolgen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Erkenntnis, daß der Weg, den ich beschreite, für mich der einzig richtige ist. **Ihr Motto?** Mit Gottes Hilfe ist alles zu verwirklichen.

✱ Schild Oskar Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Zweigstellenleiter. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Dominik (1973) und Nicole (1975). Hobbies: Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte 1961, und nach der Promotion 1967 absolvierte ich das Bundesheer. Der Beginn meiner beruflichen Tätigkeit war im April 1968 bei der Kontrollbank im Rechtsbüro. 1973 ging ich zur Katrein-Bank und war dort zwei Jahre. Danach war ich bei der Volksbank AG tätig. Nach nur 14 Tagen wurde mir angeboten, in Friesach die Gründe für die dortige Revision aufzudecken. Einen ähnlichen Tätigkeitsbereich hatte ich bei der Volksbank Ferlach. Dann wurde mir die Position des Geschäftsführers angeboten. Ich war drei Jahre dort. In dieser Zeit reifte in mir auch der Entschluß, nicht mehr nach Wien zurückzukehren. Ich bewarb mich bei vielen Banken um eine Stelle und erhielt auch Angebote von verschiedenen Banken aus ganz Österreich. Die Rössler Bank AG aus Krems bot mir ebenfalls eine Stelle an. Ich wurde als Zweigstellenleiter engagiert und gebeten, etwas früher zur Einschulung als Zweigstellenleiter-Stellvertreter der Ersten in St. Pölten einzutreten. Aus beruflichen Gründen blieb ich in St. Pölten in der Erste-Filiale. Mit meinem damaligen Leiter verstand ich mich so gut, daß unser Kontakt bis heute aufrecht blieb. Insgesamt sieben Jahre verbrachte ich in St. Pölten. Das Angebot der Länderbank im Krems nahm ich an und ging 1989 als designierter Nachfolger des Leiters nach Krems.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Eine gute Volumens- sowie Ertragsentwicklung in meiner Zweigstelle. Ich könnte nicht positiv arbeiten, wenn ich persönlich angefeindet werde. Konstruktive Kritik verstehe ich gut, aber ich könnte nicht in einem Team arbeiten, in dem ich das Gefühl hätte, von den Mitarbeitern nicht gemocht oder sogar nicht akzeptiert zu werden. Eine große Herausforderung für mich war die Fusion von Länderbank und Zentralsparkasse. Es waren zwei grundverschiedene Banken, nicht nur im Geschäftsfeld, sondern vor allem das innerbetriebliche Klima betreffend. Ich übernahm damals die Aufgabe, auch wenn es mir nicht gelingen sollte, aus den Mitarbeitern ein homogenes Team zu bilden. In dieser Situation waren damals bis hinauf zum Vorstand alle Beteiligten sehr verunsichert, da keiner über seine berufliche Zukunft Bescheid wußte. Glücklicherweise gab es binnen kurzer Zeit zwischen beiden Mitarbeitergruppen keine Unterschiede mehr. Mir persönlich ist es wichtig, daß die Zahlen stimmen und daß das Klima zwischen den Mitarbeitern gut ist. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich könnte ohne den Rückhalt in meiner Familie diesen beruflichen Weg nicht gehen. Meine Familie ist das nötige Refugium zur Erholung. Meine Frau versteht es, mich aufzubauen und mir für meine nächsten Schritte Mut zu geben. Da meine Frau immer bei den Kindern zu Hause war, hat sie mir einen Großteil der familiären Sorgen abgenommen.

Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Nein, ich habe Jus studiert und wollte für die Gerechtigkeit arbeiten. Damals bestand noch die Möglichkeit, entweder das Gerichtsjahr zu absolvieren oder in der Industrie tätig zu sein. Die Kontrollbank suchte einen Juristen, und ich nahm den Posten an. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Mir macht mein Beruf großen Spaß, obwohl es immer schwieriger und der Markt enger wird. Ich bin gerne in Gesellschaft und mag Menschen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Wir sind ein Dienstleistungsbetrieb, und daher ist es wichtig, daß die Mitarbeiter fröhlich und gut gelaunt ins Büro kommen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist mir wichtig. Wenn ich Anerkennung erhalte, frage ich mich immer, ob meine Mitarbeiter ebenfalls Lob erhalten. Mein Lob fällt so aus, daß die anderen Mitarbeiter dies hören können. **Wie definieren Sie eine Niederlage?** Ich bin zwar rhetorisch sattelfest, aber über meine Gefühle spreche ich nicht gerne. Ich versuche aber generell aus Niederlagen zu lernen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Am besten gelingt mir Entspannung beim Lesen. Ich bin auch ein aktiver Mensch und muß in meiner Freizeit immer in Bewegung sein und Sport betreiben. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Es hat für mich Zeiten gegeben, in denen ich fast rund um die Uhr im Büro war. Beruflich möchte ich nicht mehr weiter aufsteigen, denn ich habe vor, meine Freizeit etwas intensiver zu genießen. **Leben Sie nach einem Motto?** Carpe diem.

✱ Schildt Gerhard H. o.Univ.-Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Ing. und Ing. (grad.)

● Steckbrief

Beruf: Starkstromelektriker. Funktion: Institutsvorstand. Tätig bei: Technische Universität Wien., 1040 Wien, Treitlstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1942, Berlin. Familienstand: Eva. Kinder: Sigrid, Maria, Katharina, Bernhard und Manuel. Eltern: Almuth und Otto. Schöpferische Akte: Ca. 60 wissenschaftliche Publikationen. 4 Fachbücher: „Grundlagen der Impulstechnik", „Informatik", „Artifical Intelligence" und „Prozessautomatisierung". Mitgliedschaften: Senior Member of IEEE (Institute of Electrical & Electronic Engineers), Mitglied bei der GMR (Gesellschaft für Meß- und Regeltechnik), VDI (Verein deutscher Inge-

nieure), VDE (Verein deutscher Elektriker) und GI (Gesellschaft für Informatik).

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1952-61 Gymnasium Bielefeld, Abitur, 1961-63 Lehre als Starkstromelektriker, 1963-66 Studium Antriebs- und Regelungstechnik (in Rekordzeit), 1968-73 Studium Nachrichtentechnik und Datenverarbeitung, 1971 Strahlflugzeugführer in Texas, 1976 Doktorat. 1976-80 Ausbildung zum Lektor und Prädikant der Evangelischen Kirche, und seit 1995 studiere ich evangelische Theologie an der Uni Wien. 1966 wurde ich Projekt- und Vertriebsingenieur bei Siemens AG, Zweigniederlassung Hannover,ab 1968 war ich als Entwicklungsingenieur für Farbfernsehtechnik bei General Electric tätig .Ab 1969 arbeitete ich als Laborleiter im Labor für Strahltriebwerkstechnik der deutschen Forschungsanstalt für Luft- und Raumfahrt. Im selben Jahr wurde ich Oberleutnant der Bundesluftwaffe und Gruppenleiter für elektronische Meßtechnik.Ab 1974 war ich Major des Jagdbombergeschwaders 38 (dzt. Reserveoffizier im Rang eines Oberstleutnants) und wissenschaftlicher Assistent an der Technischen Uni Braunschweig. 1976 wurde ich zum beratenden Ingenieur für Sicherheits- und Zuverlässigkeitstechnik, Zwischengutachter für das Bundesministerium für Forschung- und Technologie in der BRD. 1979 Gruppenleiter für Betriebsleittechnik bei Siemens (Auslandseinsatz in Johannisburg/Südafrika), 1981 Gruppenbevollmächtigter bei Siemens und 1984 Abteilungsbevollmächtigter. 1988wurde ich o.Univ. Prof. für Informatik an der Uni Wien, und Institutsvorstand. 1991 Leiter des Fachbereiches Informatik, und ich begann mit dem Aufbau des Interuniversitären Zentrums für CIM Technologie, 1997 wurde ich Leiter dieses Zentrums. **Besondere Leistungen?** Aufbau der Fachhochschule für Produktion- und Automatisierungstechnik in Wien. **Sonstige geschäftliche Tätigkeiten?** Leiter des Interuniversitären Zentrums für CIM-Technologie (Computer Integrated Manufacturing). Kooperation mit der Internationalen Atomenergiebehörde (Sitz-UNO City Wien).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedenheit mit der Arbeit und dem Erreichtem. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein „Workaholic", und sehr ehrgeizig, da ich aus sehr einfachen Verhältnissen stamme. **Was meinen Ihre Freunde und Ihre Familie war ausschlaggebend?** Durchsetzungsvermögen, bereit hart zu kämpfen, verknüpft mit Intelligenz.

Und was meinen Ihre Mitarbeiter? Umfangreiche industrielle Erfahrungen. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn meine Persönlichkeit Schaden nimmt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Verdrängungsmechanismus bei kleinen Niederlangen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Teilweise angeboren, sowie aus der Reflexion zu Gott. **Wer hat Sie geprägt?** Großmutter (wurde von ihr erzogen), Kommandeur der Luftwaffe, Klaffenbach und Univ.-Prof. Dr. Fricke (war mein „wissenschaftlicher Vater").

✱ Schiller Andreas

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Gschf., Mitinhaber. Tätig bei: Golf Shops International/Golf Shops HandelsgmbH., 1080 Wien, Laudong. 12. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Schöpferische Akte: Herausgabe der eigenen Zeitschrift „Golf Shops International News", Auflage 10.000 Stück. Mitgliedschaften: Golfclub 2000 (Turnierspieler), MGA Media Golf Association, Skiclub UKS (Union Kath. Schulen/Albertus Magnus Schule). Hobbies: Golf, Wasserski, Skifahren, Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bereits seit meiner Schulzeit (1974-89) fuhr ich im Wiener Kader aktiv Skirennen (FIS-Städterennlauf). Nach meiner Ausbildung an der Hotelfachschule (Modul) und dem Bundesheer war ich erst je eine Saison Skilehrer in Kaprun und Surflehrer in Deutschland, ehe ich von 1986-90 als Restaurantleiter ins Novotel Wien West ging. Anschließend war ich ein Jahr lang Food & Beverage-Manager im Hotel Hillinger, bevor ich 1991 für ein Jahr als Maitre d´ Hotel in einen Golf & Country-Club nach Texas reiste. Dort hatte ich - als aktiver Golfer seit 1986 - die Gelegenheit praktisch täglich Golf zu spielen. 1992 kam ich nach Österreich zurück und leitete die Golfabteilung von Schuh Ski in Wien. Ende 1992 machte ich mich mit einem Financier und Partner mit den Golf Shops International selbständig. Derzeit haben wir mit neun Angestellten und vier Outlets, die von den Sekretariaten der Golfclubs - also ohne unser eigenes Personal - betreut werden, einen Marktanteil von mehr als 65% erreicht.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Lorbeeren für seine Tätigkeit zu sammeln und für die geleistete Arbeit und die erreichten Ziele Bestätigung zu bekommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da wir über 65% Marktanteil erreichen konnten und wir von den anfangs acht Mitbewerbern nur noch mit drei den Markt teilen.. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit dem Schritt in die Selbständigkeit, weil ich hier meinen Weg umsetzen kann. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, sowohl aus der Familie, als auch aus meinem sonstigen Umfeld bekomme ich positives Feedback. Das ganze Team hat die Einstellung, erfolgreich sein zu wollen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich arbeite nicht nur von 9-18 Uhr, sondern zum Teil von 8-22 Uhr und zusätzlich am Wochenende - das habe ich in der Gastronomie gelernt. Dazu kommt Flexibilität und die klare Zielvorstellung den Betrieb zur Nummer Eins zu machen. Wir haben den Willen besser zu sein als andere. Seit zwölf Jahren bin ich aktiver Golfer und somit Kenner der

Materie. In der Gastronomie habe ich kaufmännisches Denken, ebenso wie richtiges Auftreten gegenüber den Kunden gelernt. Wichtig ist Service, Beratung und offenes Zugehen auf Menschen. Selbständigkeit habe ich auch von klein an, im Geschäft der Mutter erlebt und bin sehr selbständig aufgewachsen - das ist auch sehr ausschlaggebend.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Als Tumierspieler und MGA-Mitglied, bin ich auch selbst in dem Sport aktiv und nicht nur am Golfplatz, sondern auch in Medien immer präsent. Die Betreuung der Kunden - auch außerhalb des Geschäftes ist für den Erfolg sehr wesentlich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Selbständigkeit ja, ich hätte mir aber nicht gedacht, daß es in dieser Branche sein wird. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wir sind quasi ein Familienbetrieb, meine Frau, meine Schwiegermutter und mein Freund arbeiten im Geschäft mit. Ein gutes Team ist die Grundvoraussetzung; das motiviert mich und daraus schöpfe ich Kraft. Mir ist ein gutes Lebensgefühl wichtig. Eine negative Begleiterscheinung ist, daß man das Geschäft immer mit nach Hause nimmt.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren sie diese? Aus der Gastronomie und durch meine Tätigkeit als Ski- und Surflehrer habe ich mir Menschenkenntnis erworben und stelle Mitarbeiter nach dem ersten Eindruck - Auftreten, Offenheit, Ehrlichkeit - ein. Motiviert sind die Mitarbeiter durch meine ständige Anwesenheit, durch Lob, durch die familiäre Atmosphäre, durch persönliche Gespräche und durch gemeinsame Freizeitaktivitäten. Die Aufgaben und Ziele werden in monatlichen Meetings festgelegt. Die Mitarbeiter sind auch alle selbst aktive Golfer.

Kennen Sie Niederlagen? Ich besitze ein starkes Selbstvertrauen, ein hohes Selbstwertgefühl und Selbständigkeit, so kenne ich eigentlich keine Niederlagen. Eine Niederlage wäre, das Geschäft schließen zu müssen. Niederlagen kenne ich vom Sport, wenn ich verliere, was aber an meiner generell positiven Einstellung nichts ändert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem gemeinsamen Erfolg. Mein Hobby habe ich zum Beruf gemacht und damit erreicht, was ich wollte. **Ihre Ziele?** Die Nummer Eins zu werden und zu bleiben. Im Bereich Mode wollen wir besser werden und restrukturieren.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, sowohl durch Geschäftspartner, als auch durch die Familie und dem Freundeskreis.

Ihr Lebensmotto? Jeden Tag zu genießen. Ich plane nie fünf Jahre im voraus und zerbreche mir über die Zukunft nicht zu sehr den Kopf, sondern sehe jeden Tag als eine neue Herausforderung.

Ihr Erfolgsrezept? Ehrlichkeit, Offenheit und Selbstvertrauen.

Haben Sie Vorbilder? Thomas Reiter (Firma Golftech), ein Freund von mir, der auch mit einer kleinen Firma begonnen hat und dessen Golf-Großhandel jetzt viel größer ist als mein Unternehmen.

Anmerkung zum Erfolg? Jeder ist seines Glückes Schmied, jeder kann alles erreichen, wenn er es durchzieht und nicht zweifelt. Selbstvertrauen hat man oder hat man nicht, den Willen kann man sich aber anlernen.

Ein Ratschlag zum Erfolg? Das zu machen, was Spaß macht, egal was das ist.

✱ Schiller Marianne

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Textilreinigung Erich Schiller GmbH., 3100 St. Pölten, Traisenpark. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1957. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Schulabschluß Lehre als Bürokauffrau begonnen und nach zwei Jahren abgebrochen. Ich hatte damals großes Interesse an Textilien und an der Schneiderei. Durch dieses Interesse an Textilien bin ich zur Textil-Reinigung gekommen. Ich habe mich bei der Firma Schiller vorgestellt und habe als Arbeiterin begonnen und bemerkte schon bald, daß mir diese Arbeit Spaß macht. Habe in weiterer Folge die Firma gewechselt, zu einem Ein-Mann-Betrieb, den ich acht Jahre allein geführt habe. Dort habe ich aber keine Entwicklungsmöglichkeiten für mich gesehen und bin 1987 wieder zurück zur Firma Schiller. Bis dahin war ich immer noch eine ganz normale Arbeiterin. Es gab dann durch die Innung die Möglichkeit eine Lehrabschlußprüfung nachzuholen, das nützte ich. Dann wollte ich auch noch Meister werden. Nach weiteren vier Jahren habe ich die Meisterprüfung für Textil-Reinigung abgelegt. Der Inhaber des Unternehmens ist jetzt mein Ehemann. Er war auch der Grund, warum ich damals die Firma für einige Zeit verlassen habe. Zur Zeit haben wir vier Stützpunkte in St. Pölten und eine Filiale in Neulengbach.

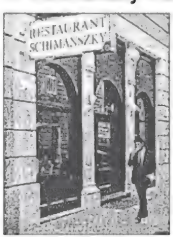
● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich habe zehn Angestellte und zu allen ein sehr gutes Verhältnis. Das ist für mich Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Es ist mein Ehrgeiz und mein Fleiß. Und wenn man einen Beruf hat, der Spaß macht, dann kommt der Erfolg von selbst. Ich bin gern eine starke zweite Person in einem Unternehmen, die mehr im Hintergrund arbeitet und organisiert. Wenn ich mir meine Mitbewerber anschaue, sehe ich nur Werbung. Ich verlasse mich auf Mundpropaganda, die ist gratis und sehr wirkungsvoll. Wenn man ordentliche Arbeit leistet, kommen auch die Kunden, mit oder ohne Werbung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein gutes Betriebsklima und immer ein offenes Ohr für die Angestellten zu haben. Ein weiterer Meilenstein zu unserem Erfolg war die Umstellung auf biologisch abbaubare Chemikalien für die Textil-Reinigung. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Eigentlich nicht. Mein berufliches Ziel war nur die Meisterprüfung, und die habe ich geschafft. Mehr wollte ich nicht. Daß ich jetzt Gesellschafterin bin, hat sich so entwickelt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe alle meine Ziele erreicht. **Welche Rolle spielt die Familie?** Es ist in unserer Familie sehr angenehm, daß mein Ehemann all die anfallenden Pro-

Copyrighted material

bleme in der Firma kennt und somit auch versteht. Ich wohne etwas außerhalb von St. Pölten, nach Dienst, während der Fahrt nach Hause, arbeite ich den ganzen Tag geistig auf. Ich komme dann schon entspannt zur Familie. Einige wichtige Dinge werden dann noch besprochen, und das ist auch schon alles. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig ist das Vertrauen und das Verantwortungsbewußtsein dem Kunden gegenüber. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Ich bekomme immer wieder Blumen oder Bonbonnieren. Mir fehlen oft die Worte. **Spielten Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Bei Niederlagen bin ich „zu Tode betrübt". Da mache ich mir Gedanken und suche Lösungen. Ich finde sie auch meist. Es ist oft sehr schwierig, Kunden zu erklären, daß gewisse Flecken eben nicht mehr zu entfernen sind, wenn sie eine chemische Verbindung mit der Faser eingegangen sind. Aber wir finden immer wieder Lösungen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Wohnhaus, meiner Winterterrasse. Dort sitze ich gern und lasse die Seele baumeln. Für meine Fitneß habe ich den Donnerstag reserviert, der ist Tennis-Tag. **Ihre Ziele?** Wenn der wirtschaftliche Erfolg so bleibt, bin ich zufrieden. Wenn es noch mehr wird, freut es mich. Ich werde mein Bestes dazu beitragen. **Ihr Lebensmotto?** Ich befasse mich seit kurzem mit Feng-Shui. Ich versuche einen Gleichklang mit meinen Mitmenschen zu erreichen. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Ich kann keine Ratschläge geben, wenn ich das Problem nicht kenne. Sonst, in sich hineinhören, ob man etwas auch wirklich will. Die Arbeitszeiten werden immer kürzer und man muß sich in Zukunft damit vertraut machen, daß man nicht nur einen Beruf ausübt, sondern mehrere.

✱ Schimanszky Franz



● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Gschf. Tätig bei: Restaurant Schimanszky., 1010 Wien, Biberstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1941. Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte in Niederösterreich die Kellnerlehre - welche ich 1958 mit 17 Jahren beendete - ich war ausschließlich im elterlichen Betrieb tätig - wollte aber immer nach Wien. In einem Wiener Luxusrestaurant begann ich als Aushilfe, wurde beobachtet und 1960 angestellt - zuerst für die Sommersaison in Velden am Wörther See und danach in Wien. 1962 übte ich die Tätigkeit des Speiseträgers aus - ging über zum Demi-Chef und mit 24 Jahren hatte ich die Funktion des Oberkellners inne. Ich wurde innerhalb meiner dreißigjährigen Tätigkeit in einem weltweit renommierten Traditionshaus zu einem der bekanntesten Chefkellner Wiens. Im September 1990 - mit entsprechend großer Erfahrung - ging ich daran mich selbständig zu machen. Ich eröffnete in der Biberstraße das nach mir benannte kleine Restaurant und führe es seither mit meinem Bruder Wolfgang. Ich betreue, unterstützt von einem jungen Ober, die Gäste.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es liegt in der Philosophie des Hauses keinen „Schnickschnack" zu bieten, sondern anständige Portionen, von denen man auch ordentlich satt wird - wenn auch in der feinstmöglichen Abstimmung. Ich leite mein Lokal mit Umsicht und Würde, weiters bin ich immer für meine Gäste da. Meine permanente Anwesenhei ist sicher ausschlaggebend für den Erfolg. **Ihre Ziele?** Die Qualität zu halten und zu steigern. Solange ich mich wohlfühle und alles leisten kann, möchte ich noch einige Jahre das Lokal führen. Danach etwas zurückschalten und die Freizeit genießen. **Ihr Erfolgsrezept?** Um Erfolg zu haben, braucht man die Freude am Beruf und auch das Bewußtsein des vollen Arbeitseinsatz - ohne viel Freizeit und Urlaub.

✱ Schindel Robert

● Steckbrief

Beruf: Schriftsteller. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1944, Bad Hall. Schöpferische Akte: „Gebürtig", „Die Nacht der Harlekine", „Im Herzen der Kraetze", „Geier sind pünktliche Tiere", „Ein Feuerchen am Hintenach", „Gott schütze uns vor den guten Menschen". Hobbies: Pilze.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium begann ich 1959 eine Buchhandelslehre, welche ich 1960 abbrach. Danach war ich in verschiedenen Jobs tätig (1960-67), machte 1967 die Externisten-Matura und studierte von 1968-72 Philosophie. Von 1972-91 war ich wieder in verschiedenen Jobs tätig und bin seit 1991 freier Schriftsteller.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist vielleicht so etwas wie die Erfüllung eines Kinderwunsches. Seit meinem neunten Lebensjahr wollte ich abwechselnd ein berühmter Arzt oder Schriftsteller werden. Letzteres bin ich geworden. Ob berühmt, sei dahin gestellt, aber ich bin einer, der vom Schreiben leben kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin ein Glückskind, denn ich kenne so viele Schriftsteller in unserem Land, die sich vom Talent her von mir vielleicht gar nicht unterscheiden, aber existenzgefährdet sind. Das heißt, ich sehe mich erfolgreich, weil ich Glück habe und Erfolg ist für mich auch Familienersatz. **Wobei ha-**

ben Sie erfolgreich entschieden? Ich habe mich relativ früh entschieden, keine wissenschaftliche Laufbahn als Philosoph einzuschlagen, obwohl mir ein Job als Uni-Assistent angeboten wurde. Ich setzte auf die Schriftstellerei, trotz Kommentaren wie: „Du bist verrückt!". **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Ich war schon 1968 erfolgreich, weil ich einer der Anführer der Wiener Studentenbewegung war, und dadurch seit damals prominent. Als ich dann als Schriftsteller durch meinen Roman „Gebürtig" bekannt wurde - der sich im deutschsprachigen Raum sehr gut verkaufte - war das für mein Umfeld keine Überraschung mehr. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe einfach getan, was ich tun mußte. Meine sieben Bücher gehen alle in eine bestimmte Richtung - ich war zuerst ein Geheimtip als Lyriker. Mit dem Roman „Gebürtig" habe ich das bis dahin noch nicht aufgegriffene Thema Juden und Nichtjuden der zweiten Generation behandelt. Er gilt als Standardwerk für die Problematik der Opfer und Täter bzw. Opfer/Täter-Kinder. Seit der Veröffentlichung 1992 werde ich in dieser Frage als Instanz gehandelt. Wie man an den diesbezüglichen Entschädigungsverhandlungen sieht, ist das immer noch ein Dauerthema, vielleicht sogar der dritten Generation. Als Glückskind fand ich das passende Thema zum richtigen Zeitpunkt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Da ich realisiert habe, was ich mir immer wünschte, nämlich Bücher zu schreiben, kann mich eine beruflich oder private Niederlage nicht mehr so erschüttern. Ich habe eine gewisse Gelassenheit entwickelt und den Weg zu mir selbst gefunden. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Sie resultiert aus allem, was ich tue, um meine Familie und mich selbst fortzusetzen. Das Merken unseres Namens ist ein Sieg über das nationalsozialistische System. **Ihre Ziele?** Noch Bücher schreiben, einige Menschen meiner näheren Umgebung und damit mich selbst zufrieden machen - möglichst lange neugierig auf die Welt sein. **Ihr Lebensmotto?** „An allem ist zu zweifeln, oder es ist alles nicht so ganz ernst zu nehmen!". **Ihr Ratschlag an die nächste Generation?** Wenn man einen Beitrag zur menschlichen Gemeinschaft in Richtung Zivilisierung und Pazifizierung leistet, dann ist es gut.

✱ Schindlauer Alexander

Ein Drittel Eigenkapital und ein Produkt, daß zu einem lukrativen Preis vom Markt angenommen wird.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer .Tätig bei: Plasticmetall GmbH., 1120 Wien, Steinhageg. 13. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1970, Mödling. Eltern: Christine und Karl. Hobbies: Segeln, Surfen, Tauchen, Ski und Rad.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL lernte ich bis 1989 im väterlichen Betrieb. Danach war ich in unserem Betrieb angestellt. 1991 war ich für ein halbes Jahr in den Staaten, um ein Sprachstudium zu absolvieren. Seit 1992 führe ich den Betrieb alleine. Zwischendurch machte ich immer wieder verschiedene Weiterbildungskurse. 1997 übergab mir mein Vater den Betrieb offiziell, ich bin geschäftsführender Gesellschafter. Unseren Betrieb, den mein Großvater, Herr Karl Schindlauer, gegründet hat, gibt es seit 40 Jahren. Die Firma handelt mit und produziert Kunststoffverschlüsse, Kunststoffprofile, doppelseitige Klebebänder, Maschinenstellfüße und diverse weitere Produkte für die Möbel-, Metallbau-, Kunststoff- und Holzindustrie. Unser Programm wird ständig dem Markt angepaßt. Doppelseitige Klebebänder gibt es bei uns individuell in allen Breiten von 6 - 1000 mm und können innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert werden. Wir betreuen Kleinkunden und große Industriebetriebe.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, weil es so läuft, wie ich es mir vorstelle. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe keines. Jede Sache ist individuell zu behandeln. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater, weil er auch sehr erfolgreich war. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Meine Mutter hat mir erziehungsmäßig viel mitgegeben. **Gab es Rückschläge?** Natürlich immer. Aber man muß darüber nachdenken und es besser machen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Sie sehen mich sicher als netten Kumpel, der für jemanden da ist, wenn er gebraucht wird. Als einen Menschen, auf den man sich verlassen kann, und teilweise sehen sie mich auch als erfolgreich. Darüber wird aber nicht gesprochen, ich kann recht gut abschalten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Die sehen mich sicher als erfolgreich an und als einen, der jede Arbeit im Betrieb kennt und sich auch für keine Arbeit zu gut ist. Wir haben eine gute, freundschaftliche Beziehung, trotzdem wird die Distanz zum Vorgesetzten gewahrt. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sie liebt mich, wir reden nicht über Geschäfte. Es ist normal, daß alles richtig läuft. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, mein Vater hat mir viel Anerkennung entgegen gebracht, durch das Vertrauen in mich, relativ früh die Firma alleine führen zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der guten Beziehung zu meiner Freundin, ich schöpfe aber auch aus dem Sport und sicher auch enorm aus der Fähigkeit des absoluten Abschaltens. **Was wollen Sie noch erreichen?** Die Firmenstruktur will ich immer weiter verbessern und auch erweitern. Privat will ich aber so bleiben, wie ich bin. **Ein Tip für die Um- und Nachwelt?** Erst genau erkundigen, ob das Produkt, oder die Dienstleistung zu einem Preis, von dem man leben und auch verdienen kann, angenommen wird. Ein Drittel Eigenkapital sollte auch vorhanden sein.

✱ Schlesinger Roland Tal Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Stellvertretender Gschf. Tätig bei: ACC Albertinaplatz Communications Consulting GmbH & Co KEG., 1010 Wien,

Copyrighted material

Sich selbst klar werden, ob man das, was man angeht, auch lange Zeit machen will.

Führichg. 8/3. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1968, Belgrad. Eltern: Spomenka und Wilhelm Paul. Schöpferische Akte: Mitarbeit bei der medizinisch wissenschaftlichen Publikation „Die dreidimensionale Untersuchung bei laparoskopischen Eingriffen" und bei der Herausgabe der „Serbischen Geschichten" in deutscher Sprache, gemeinsam mit der Akademie der Wissenschaften in Paris. Mitgliedschaften: Österreichisch-jüdische Gesellschaft, Serbisch-jüdische Gesellschaft. Hobbies: Schach (leider zuwenig Zeit dafür).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der dritten Klasse Volksschule in Jugoslawien, kamen wir nach Österreich und ich besuchte zwei Jahre die Volksschule in Wien. Nach der Matura begann ich Medizin zu studieren, unterbrach aber im Mai 1996 das Studium und absolvierte einen Krankenhausmanagementkurs. Noch vor Kursende im November 1997, stieg ich in die Albertinaplatz Communiction Consulting als Projektleiter des Projektes „Vienna at its best!" ein. Am 18. November 1998 promovierte ich und im selben Jahr wurde ich stellvertretender Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da ich selbstdiszipliniert das von mir vorgegebene Ziel erreicht habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche, mir selbst klar zu werden, ob ich das, was ich will, auch lange Zeit machen kann. **Gibt es Vorbilder?** Ja, meine Eltern und Prof. Alexeji Acimov. Er hat sehr viel durchgemacht, war Astro-Physiker in der Sowjetunion und ein guter Bekannter meiner Eltern. Der ganze Mensch fasziniert mich. Bemerkenswert war sein turbulentes Leben, welches er wunderbar gemeistert hat. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Ja, mein Vater. Ich versuche, auch so zu sein und noch zu werden wie er. Er war extrem gütig, liebenswert und dabei sehr erfolgreich. Nach dem Tod meines Vater, bzw. meiner Eltern habe ich diese Familienharmonie sehr vermißt. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, aber ich bin ein Stehaufmännchen. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine engen Freunde sehen mich als erfolgreich, gleichzeitig finden sie mich wahrscheinlich recht chaotisch. Mitarbeiter sehen mich als konsequenten Arbeiter. Ich bin recht geduldig, kann aber bei Bedarf meine Gangart ändern. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch eine amerikanische Firma. In Amerika nannte man mich während Preisverhandlungen „Atilla der Hunne". Ich empfand es als Anerkennung und bekam auch den Preis, den ich wollte. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der jetzigen Familie. Meine Verlobte und ich haben ein harmonisches Dasein, welches mir erlaubt, daraus Kraft zu schöpfen. **Ihre Ziele?** Eine große Familie und die Kinder auf den rechten Weg zu bringen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Alles kann man erreichen, es gibt nichts auf der Welt, was man nicht lernen kann.

✱ Schlögl Herwig Dr.phil. Prof. Dir.

● Steckbrief

Beruf: Professor. Funktion: Direktor. Tätig bei: Albertus Magnus Schule., 1180 Wien, Semperstr. 45. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ida. Kinder: Markus (1974) und Walter (1978). Eltern: Marianne und Karl. Hobbies: Lesen, Radfahren, Computer, Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1963 Matura, anschließend studierte ich klassische Philologie und Geschichte. 1969 entstand meine Dissertation, und danach absolvierte ich die Lehramtsprüfung. Parallel dazu stieg ich in den Erzieherberuf ein. Das waren die entscheidensten Jahre meiner Berufstätigkeit. Seit 1972 bin ich AHS-Lehrer. Wobei die Stationen ein bißchen verteilt waren - ich begann am Bundeskonvikt, kurzzeitig war ich im 19. Bezirk, wechselte dann in den 12. Bezirk und bliebt dort bis 1995. Seither bekleide ich die Position des Direktors des Albertus Magnus Gymnasiums. Zwischenzeitlich war ich einige Jahre Personalvertreter und wurde in die Bundesleitung der Lehrervertretung gewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich versuche menschlich zu sein, ohne die Dinge treiben zu lassen. Menschlichkeit und Konsequenz, das sind zwei Komponenten, die in meinem Beruf unumgänglich sind. Es würde nie ohne eine gewisse Autorität gehen, die aber nie erzwungen sein sollte - die man ausstrahlen sollte. Ich motiviere meine Mitarbeiter dahingehend, daß ich versuche, sehr viel mit Kollegen und Kolleginnen zu sprechen, mögliche Ideen und Projekte, die das Schulleben interessanter machen, zu fördern und möglichst gemeinsam zu beschließen. Sie kommen oft zu mir, weil sie Vertrauen haben, ich ihnen ein offenes Ohr für ihre Probleme, aber auch für ihre guten Ideen entgegenbringe. Meine Wunschvorstellung wäre, daß sich alle im Rahmen des Möglichen wohlfühlen, weil nur ein Mensch, der sich wohlfühlt, seine Arbeit auch gerne macht. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, daß sich die Schule weiterentwickelt, daß keine Stagnation eintritt - ohne in eine Umkehr aller Werte zu verfallen. Ein weiteres Ziel ist, die Schüler dazu zu erziehen, mehr aneinander zu denken, füreinander da zu sein - soziale Verantwortung zu übernehmen. Auch die Schule ins neue Jahrtausend so zu führen, daß sie lebensfähig bleibt. **Ihr Erfolgsrezept?** Das Wichtigste ist sicherlich die Aneignung fachlicher Grundvoraussetzun-

Copyrighted mate

gen, die den jeweiligen Beruf absichern. Nie die Möglichkeit versäumen, sich zu bilden und weiterzubilden. Ein zweites Kriterium ist Flexibilität vor allem in Hinblick auf neue Funktionen, die man angeboten bekommt. Es ist ein wesentlicher Aspekt, sich in möglichst vielen Bereichen einzuarbeiten, um Erfahrungen zu sammeln. **Was ist Erfolg für Sie?** Erfolg bedeutet für mich, von meiner Umgebung anerkannt zu werden.

✱ Schmelzle Armin

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: Geschäftsführer, Mitinhaber. Tätig bei: Hotel Wolf-Dietrich., 5020 Salzburg, Wolf-Dietrich-Str. 7. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1968, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Sabine, geb. Mader. Kinder: Teresa (1995). Eltern: Martin und Elfriede. Hobbies: Klavierspielen, Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1982-87 besuchte ich die Hotelfachschule Klessheim in Salzburg. 1988 war ich als Kellner im Restaurant Tulbinger Kogel bei Wien tätig. 1989 studierte ich in Paris an der Sorbonne Französisch und arbeitete nebenbei in verschiedenen Bereichen. 1990 ging ich nach Amerika, wo ich im Ramada Renaissance Techworld Hotel in Washington Center als Assitentmanager und im Frontoffice-Bereich arbeitete. 1991 war ich fünf Monate in Italien, um die Sprache zu studieren und arbeitete nebenbei als Kellner. 1992 leitete ich eine Pension in Kärnten. Seit 1993 bin ich im elterlichen Betrieb beschäftigt, und 1996 übernahm ich die Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Geschäftlich gesehen, finanzieller Erfolg. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann gut mit Menschen umgehen. In meinem Beruf ist soziale Kompetenz ein wichtiger Faktor. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Verschiedene Projekte sind für mich einfach Motivation - sie geben mir Kraft. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn ich mich bei der Mitarbeiterauswahl täusche. **Wie gehen Sie damit um?** Ich berate mich mit anderen Personen, gehe alles durch und versuche den gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen. **Ihr Erfolgsrezept?** Wenn Entscheidungen anstehen, muß ich mich optimal vorbereiten, kompetent handeln und dann auch hinter der Entscheidung stehen, aber auch etwaige Fehler zugeben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Eigenverantwortung, Lob und ein angenehmes Betriebsklima. Durch Schulungen, damit sie auch eigene Ideen umsetzen. Ich gehe auf sie ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe das Unternehmen und die Verantwortung für alles übernommen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Permanente Anerkennung von Gästen und Mitarbeitern. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Sie tut natürlich gut, ist aber gleichzeitig ein Ansporn, es noch besser zu machen. Man muß im Team die Anerkennung auch weitergeben. **Ihr Lebensmotto?** Ich arbeite, um zu leben und lebe aber nicht, um zu arbeiten. **Ihr Erfolgsrezept?** Wenn man ein Ziel erreicht hat, sollte man sich auch ruhig selbst loben. Ziele sollten immer erreichbar sein, man muß sie präzise formulieren, damit sie nachvollziehbar sind. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Aussteiger, weil sie leben - vielleicht auch ein Ziel von mir. **Ihre Ziele?** Diesen Betrieb immer erfolgreicher zu führen. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Jung in die Welt hinauszugehen und internationale Hotelbetriebe kennenzulernen. Wichtig ist die Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen (auch Unkonventionelles), den Ehrgeiz zu haben, mehr zu leisten als andere und die notwendige Konsequenz sich selbst gegenüber.

✱ Schmid Hans Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: LOWE/GGK Wien Werbeagentur GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstr. 45. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1940, Villach. Hobbies: Golf, Skifahren, Lesen und ich bin Privatpilot (heute fliege ich nur noch mit einem Berufspiloten als Copilot, aus Verantwortung der Familie und der Firma gegenüber)

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? HAK, Hochschule für Welthandel, 1964 Anzeigenvertreter und Vertriebsleiter Kronen Zeitung, 1965 Gründung einer kleinen Werbeagentur, 1972 Gründung der GGK Wien Werbeagentur, 1980 Gründung der Zeitschrift „WIENER", 1984 Gründung des D+R Verlags, 1986 Gründung der Medienagentur PanMedia, 1986 Gründung der Zeitschrift „WIENERIN" 1989-98 Gründung von zahlreichen Niederlassungen der GGK und der PanMedia in Osteuropa und 1996 Joint Venture mit der Lowe Group. Aus der Keimzelle GGK ist heute ein weitverzweigter Medienkonzern geworden. Standorte der LOWE/GGK sind in Österreich Wien und Salzburg, in Osteuropa Budapest, Prag, Bratislava, Moskau, Warschau, Bukarest und derzeit kommen Kiew und Laibach dazu. Die PanMedia hat ihrerseits Filialen in Budapest, Prag, Bratislava und Warschau. Um aber sozusagen beim Stammbetrieb, der LOWE/GGK Werbeagentur zu bleiben, so wurden auch hier in Wien für spezielle Aufgabenbereiche zusätzliche Firmen gegründet: die LOWE/GGK-Direkt (für Direktwerbung), die LOWE/GGK-Event (für Werbeveranstaltungen) und die LOWE/GGK-Design. Zu unseren Kunden zählen Palmers, Römerquelle, Kodak, max.mobil, aber auch kleinere Unternehmen wie Tichy Eis. .

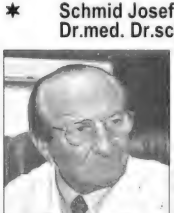
● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist zu 80% Transpiration und zu 20% Inspiration. Für Erfolg braucht man ein ehrgeiziges Ziel. Ich habe in meiner Selbständigkeit nie ans Geldverdienen gedacht, sondern ich wollte einfach ausgezeichnete Qualität liefern und damit an die Spitze kommen. Das Werbegeschäft ist eine harte Arbeit, aber bei aller Härte der Branche folgen wir nicht dem „hire and fire" Prinzip. Um sich diese

Copyrighted material

Philosophie leisten zu können sind aber auch entsprechende Ergebnisse notwendig. Wobei nach diesem Prinzip eine Gewinnmaximierung nicht möglich ist, aber eine durchaus akzeptable Optimierung.

✱ Schmid Josef Univ. Prof. Dr.med. Dr.sci.h.c.mult.



● Steckbrief

Beruf: Internist. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1919. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Katja (1977). Schöpferische Akte: Datenjournal (1968-81), ca. 250 wissenschaftliche Publikationen. „Die Blutgerinnung in Theorie und Praxis", „Klinik und Therapie - chronischen Gelenkrheumatismus", „Neuraltherapie", „Computer Medizin", „Manual für Computer medicine". Mitgliedschaften: Ehemaliger Präsident der Internationalen Gesellschaft für prospektive Medizin, Gründungsmitglied des Golfclubs Enzersfeld. Hobbies: Tennis spielen (dies ist und war für die körperliche Ertüchtigung - früher spielte ich mit Herrn Seiko (ehemaliger Tennisprofi).

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Realgymnasium studierte ich an der Wiener Universität Medizin. Von 1945-46 war ich Assistenzarzt in der Klinik „Jagic". 1951 wurde ich Internist, von 1946-57 war ich als Oberarzt und Dozent an der Klinik „Fellinger" und 1957 erfolgte die Eröffnung meiner Praxis. 1958 wurde ich Chefarzt am Institut für Computermedizin in Wien. 1989 wurde ich Univ. Prof..

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich möglichst vielen Patienten zur Gesundheit zu verhelfen, bzw. so weit zu helfen, daß sie zumindest ein „leichteres" Leben führen können. Für einen Arzt ist das Streben nach Helfen zu können von eminenter Bedeutung. Und schließlich auch Befriedigung daraus zu erhalten. **Gab es Rückschläge?** Eine große Niederlage war für mich als mein Sohn Alexander, welcher selbst Internist war, im 42. Lebensjahr an Krebs verstarb. Damit zu leben ist für mich bis heute fast unmöglich. Daß einzige was mir dabei hilft, ist meine Arbeit. Ebenso trifft es mich immer wieder, wenn einer meiner Patienten, welcher mir sein Vertrauen geschenkt hat, stirbt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich vertrete die Ansicht, daß hierfür die Gene verantwortlich sind. Jeder Mensch besitzt diese Gene, der eine mehr und der andere weniger. Aber auch die Erziehung kann diese Veranlagung fördern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht ganz - Hitler hat mir seinerzeit sieben Jahre genommen und auch meinen Vater. Die Einführung der „Diagnosestraße" sehe ich auch nicht als besonderen Erfolg, denn dies habe ich in den USA kennengelernt und auch jeder andere Kollege hätte die Möglichkeit gehabt, diese Diagnosestraße in Österreich einzuführen. **Ihr Erfolgsrezept?** Die persönliche Kontaktpflege zu den Patienten, um eine Vertrauensbasis zu schaffen, ist sehr wichtig um eine intensive Bindung zu den Patienten und auch umgekehrt aufbauen zu können. Der menschliche Faktor steht dabei eindeutig im Mittelpunkt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Meine erste Ehe hat am Beginn meiner Karriere sehr darunter gelitten, daß ich mich auch wissenschaftlich betätigte (Computermedizin). Nach dem Tod meines Sohnes reduzierte ich mein Arbeitspensum. **Ein Ratschlag für Ihre jungen Kollegen?** Ein junger Arzt soll sich die Frage stellen, ob Familie oder Karriere für ihn wichtiger ist, denn wenn er im Beruf Karriere machen möchte, sollte er auf Familie verzichten. Darüber hinaus ist Arzt zu sein kein Beruf sondern eine Berufung.

✱ Schmid Manfred

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Mechaniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klassische Automobile., 1140 Wien, Gurkg. 3. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1958, Wien. Eltern: Johann und Gertrude. Hobbies: Tanzen, Motorradfahren, Kultur, Kunst, Konzerte, Museumsbesuche, Ausstellungen, gutes Essen und Trinken.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater war Angestellter und meine Mutter Hausfrau - ich konnte mich in meiner Kindheit sehr gut entfalten. Vom Vater wurde ich in meinen handwerklichen Beschäftigungen unterstützt, und er führte mich locker in die Welt der Autos ein. Er reparierte seine Autos immer selbst, ich war schon als Kind dabei und beobachtete, wie es funktioniert. Im Elternhaus wurde mir näher gebracht, daß die Arbeit ein wichtiger Bestandteil des Lebens ist. Als ich mit 15 Jahren von den Dingen träumte, die andere besaßen, gab mir mein Vater zu verstehen, daß ich das auch haben kann, wenn ich es mir vom selbstverdienten Geld kaufe. Nach der AHS-Matura begann ich mit dem Studium der Elektrischen Energetik und Maschinenbau an der Technischen Universität Wien. Parallel dazu arbeitete ich, um das Studium zu finanzieren und testete ganz unterschiedliche Berufe wie z.B. Taxifahrer, Wirt und Verkäufer. Die Krönung dieser Zeit war der Handel mit alten Autos, den ich bei meinem elterlichen Haus eröffnete und somit mein Hobby auslebte. Ich wurde angezeigt und mußte wegen der unbefugten Gewerbeausübung diesen Handel einstellen. Daraufhin ging ich zur Kammer der gewerblichen Wirtschaft und legte die Meisterprüfung ab, ohne vorher eine Lehre machen zu müssen. Das war ein kulanter Weg, und ich mußte danach beweisen, daß ich dieser Ausnahme gewachsen war, was mir nicht schwer fiel, da ich es wirklich konnte. Heute leite ich die Kfz-Mechanikerkurse am WIFI. 1994 eröffnete ich mit einem Partner eine große Werkstatt, und ein Jahr darauf trennten wir uns wieder,

da sich Differenzen ergaben. 1996 eröffnete ich meine eigene Werkstatt in der Gurkgasse und machte die Reparatur von alten Mercedes zu meinem Schwerpunkt.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Ich werbe nicht. Die Kunden müssen selbst einschätzen können, ob ich gut oder schlecht bin. Ich habe einen guten, fundierten Kundenstock, die Leute kennen einander. Das Risiko und die Konsequenzen bei der Führung einer großen Werkstatt haben mir geholfen, eine neue Seite an mir zu entdecken, und aufgrund der neu gewonnen Erkenntnisse schraube ich mich zurück. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Da sich meine wache Lebenszeit täglich auf 16 Stunden beschränkt, von welchen ich acht Stunden arbeiten muß, kann die Arbeit nicht eine Flucht aus dem Leben sein, sondern sie muß Spaß machen. Erfolg bedeutet für mich Glück und Zufriedenheit, was sich darin ausdrückt, daß ich nicht auf die Uhr schaue, wenn ich im Geschäft bin und auch am Samstag hierher komme, wenn ich meine, es wäre für mich wichtig, die Arbeit zu vollenden. Erfolg bedeutet die Möglichkeit, das Hobby zum Beruf zu machen. So war es mit den alten Mercedes, so ist es jetzt mit dem Weinhandel. Wir importieren die exklusivsten Weine aus Spanien und sind derzeit die Nummer eins in Österreich. Eine der für mich wichtigsten Erfolgserscheinungen ist die Anerkennung von meinen Kunden, die zu meinen Freunden werden, von den ehemaligen Studienkollegen, die auch zu meinen Kunden zählen. Erfolg bedeutet auch eine finanzielle Sicherheit, aber der Gewinn im Geschäft ist mir nicht wichtiger als die Pflege meines Freundeskreises. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Wenn man jemandem hilft und dabei nicht an das Materielle denkt, bekommt man das 100 Mal zurück. Ein wichtiger Teil des Erfolges ist eine gut funktionierende Partnerschaft, die gleichzeitig für mich eine Kraftquelle darstellt. Ich vertrete die Meinung, daß man immer ehrlich und selbstkritisch sein muß. Andere Voraussetzungen sind positive Zufälle, Intuition - die Gabe, die Entscheidungen aus dem Bauch heraus zu treffen, die richtige Auswahl der Betätigung. Ich muß für mich etwas finden, was mich langfristig freut, ohne daß ich dabei ermüde. Es ist mir ein Anliegen, den Kunden das Gefühl zu vermitteln, was ein alter Mercedes bedeutet. Wenn ich merke, daß jemand zu mir kommt, weil er ein Trendsetter ist und nicht deswegen, weil ihn die Sache interessiert, versuche ich mich von diesem Menschen zu trennen.

Wie gehen Sie mit Rückschlägen um? Die Rückschläge helfen einem, eigene Grenzen zu erkennen und sich besser kennenzulernen. Nach dem Flop mit der ersten Werkstatt, was für mich finanziell und moralisch schmerzhaft war und mich an die Grenze meiner physischen und psychischen Leistungsfähigkeiten führte, brauchte ich nur neun Tage, um von Null wieder anzufangen.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren? Als demokratisch und kameradschaftlich. Bei uns ist Flexibilität der Arbeitszeit angesagt. Hauptsache ist, daß die Leistung stimmt. **Ihr Erfolgsgeheimnis?** Man sollte vermeiden, mit Neid auf die anderen zu schauen und den Fehler dafür, daß man das nicht hat, was andere besitzen und was man sich wünscht, bei sich selbst zu suchen. Das heißt, das, was man begehrt, muß man auch selbst erwerben. Ich spiele auch mein Spiel, aber ich habe eigene Regeln.

✱ Schmid Petra

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fußpflege - Kosmetik - Salon „Beauty Harmonie., 1100 Wien, Kurbadstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1969, Wien. Eltern: Manfred und Johanna.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einem Jahr an der HBLA, absolvierte ich eine fünfjährige Lehre in Fußpflege, Kosmetik und Massage, und im Alter von 21 Jahren konnte ich die Meisterprüfung in Fußpflege erfolgreich ablegen. Zwei Jahre später folgte auch die Meisterprüfung in Kosmetik, welche ich via WIFI ablegte. Unmittelbar danach wagte ich den Sprung in die Selbständigkeit - zufällig erfuhr ich von einem gut gelegenen Geschäftslokal im Thermalbad Oberlaa, dessen Räumlichkeiten ich mit viel Liebe ein gemütliches Ambiente verlieh. Später kam auch das Pensionistenhaus am Wienerberg (Fußpflegesalon) dazu und vor zwei Jahren schließlich das Wohnstift Augustinum, ein privates Seniorenwohnheim, wo ich nach wie vor Fußpflege und Kosmetik anbiete.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ergibt sich für mich aus der Treue der Kunden, die oft schon jahrelang aufgrund der Zufriedenstellung ihrer Bedürfnisse das Service meines Salons in Anspruch nehmen. Die Bedürfnisse des Kunden sind durch intensive Kommunikation (fachliche Beratung) festzustellen, um sie einer optimalen Abdeckung durch qualitativ hochwertige Arbeit unter Berücksichtigung der gegebenen Möglichkeiten zuzuführen. Ich versuche, eine entspannende Atmosphäre in meinen Salons zu schaffen, indem ich dem Kunden durch gut organisierte Terminpläne und gut geschultes Personal weder Hektik noch das Gefühl einer Abfertigungsmaschinerie ausgeliefert zu sein vermittle. Der Kunde ist absoluter König, an ihm Zeit oder Mittel zu sparen, verbietet sich von selbst. Dieses von Herzen kommende Engagement weiß er auch zu schätzen, und vielleicht wird er dadurch zum Stammkunden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, auf jeden Fall, denn immerhin beschäftige ich mittlerweile bereits fünf Mitarbeiterinnen. Trotz der hohen Investitionen am Kundenservice, die vielleicht auf den ersten Blick auf Kosten des monetären Erfolges gehen, gelingt es mir, wirtschaftlich erfolgreich zu sein, wobei anzumerken ist, daß die Zufriedenheit des Kunden über allem steht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Natürlich gibt es bei diesem zeitintensiven

Engagement einen kleinen Wermutstropfen, weil das Privatleben doch etwas zurückgesteckt werden muß. Glücklicherweise bringt mein Mann sehr viel Verständnis für meine Situation auf, und letztendlich gleicht ein gewisser Stolz auf die erfolgreiche Geschäftsfrau, die sich trotz der gegenwärtigen schwierigen wirtschaftlichen Lage mit einem eigenen Geschäft etablieren und vor allem behaupten kann, dieses Manko wieder aus. Aber Gottseidank sehe ich meine Arbeit zugleich als mein Hobby an. Meinen Mitarbeitern bin ich Vorbild, und auch mein Freundeskreis schätzt meine Tätigkeit.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? In allererster Linie wohl der erforderliche Mut für den Schritt in die Selbständigkeit, was ja damals aufgrund der noch mangelnden Erfahrung - immerhin war ich zu diesem Zeitpunkt erst 23 Jahre alt - einem Sprung ins kalte Wasser gleichkam. Aber hier half mir die fast fatalistisch anmutende Mentalität der Jugend, unter dem bekannten Motto: „Was hab´ ich zu verlieren?", über alle anfängliche Skepsis, die aber mehr in meiner Umwelt zu suchen war als in mir selbst, hinweg, und ich habe letztendlich diesen wagemutigen Schritt nie bereut. Wenn eine Sache in ihrer Beschaffenheit wirkliches Interesse in mir wecken kann, mobilisiere ich ungeheure Reserven an Ehrgeiz und Willensstärke. Ich bin überhaupt der Überzeugung, daß Grundvoraussetzung für Erfolg eine totale Identifikation mit der Tätigkeit selbst ist, weil sie automatisch die Qualität des Arbeitsergebnisses nachhaltig positiv beeinflußt.

Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Mein ursprünglicher Traumberuf war eigentlich Krankenschwester, aber in meinem jetzigen Beruf suche und finde ich eine wirkliche Ersatzbefriedigung. Im Zuge der kosmetischen Behandlungen, die ja von engem Körperkontakt geprägt sind und eine dementsprechende persönliche Atmosphäre erhalten, streifen die Gesprächsthemen sehr oft auch private Belange und Probleme, und man findet sich manchmal fast in der Situation des „Seelendoktors" wieder. So gesehen kann ich diesem Beruf auch eine soziale Komponente abgewinnen.

Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter? Die Toleranz der Familie gegenüber der ausgeübten Tätigkeit mit den damit verbundenen Konsequenzen stellt sicher eine wesentliche Grundvoraussetzung für entsprechenden Erfolg dar. Wenn man im Beruf erfolgreich sein will, muß man auch den Kopf frei haben. Das Potential der Mitarbeiter ist sehr wichtig, es muß der erforderliche Teamgeist vorhanden sein. Anderenfalls leidet die Qualität des angebotenen Services des Unternehmens darunter und dies entspricht dann über kurz oder lang auch finanziellem Schaden, der natürlich zu vermeiden ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Meinem Prinzip nach müssen Chemie und Philosophie zwischen Mitarbeitern und Arbeitgeber stimmen, wobei bei letzterem Aspekt auch Erziehung und Umgangsformen wesentliche Faktoren darstellen. Darauf muß ich gerade im Dienstleistungssektor großen Wert legen. Der Kunde muß die wahre Bereitschaft, ihm Gutes angedeihen lassen zu wollen, spüren. Freude am Umgang mit Menschen muß vom Herzen kommen, weil der Kunde sonst kein Gefühl des „sich in guten Händen"-Befindens entwickeln kann und keine Vertrauensbasis aufbaut.

✱ Schmid Richard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Richard Schmid, Ein- und Verkauf von Eisen, Metallen, Nutzeisen., 1210 Wien, Pragerstr. 260; 2130 Mistelbach, Karl Fitzkag. 2-3. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1948, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Marlene. Kinder: Richard. Hobbies: Golf, Tontaubenschießen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium besuchte ich drei Jahre das TGM, wo ich meinen Abschluß zum Werkmeister bestand. 1968 übernahm ich den väterlichen Betrieb. Ich bin seit 1973 selbständig. Wir handeln mit Eisen, Nutzeisen und Stahl, altem Eisen und Metallen, Abfällen und Rohstoffen von Betrieben der Umgebung. Durch Umstrukturierung müssen viele Eisenhändler zusperren. Die Zulieferer, wie auch ich, werden trotzdem gebraucht. Früher war die Firma auch Sammelplatz für alte Zeitungen, Felle, Eisen und andere Materialien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, daß es nicht schlechter wird und Eisenhändler wie ich Zukunft haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir selbst zufrieden, da wir gut über die Runden kommen. Der Familienbetrieb kann erfolgreich bestehen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Ja, in der Firma bin ich der Chef, privat bin ich Vater der Familie. Meine Mitarbeiter sind langjährig im Betrieb beschäftigt, das sagt wohl bereits alles aus, und auch sonst bin ich im Bekanntenkreis akzeptiert. Geschäftlich bin ich meistens unterwegs, meine Frau ist im Büro in Mistelbach und meine Mutter im Büro in Wien beschäftigt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Kunde hat bei mir Selbstbedienung, das heißt, er kommt und schneidet mit der Trennscheibe das ab, was er braucht, daher der günstige Preis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe Freude an meinem Beruf. Ich bin mit der Firma aufgewachsen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das Wochenende gehört nur der Familie. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ich hatte bis jetzt keine - weder Schulden noch irgendeine Form von Niederlagen. Ich gehe kein Risiko ein und handle bei meinen Investitionen eher überlegt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin sehr belastbar, vielleicht haben mir das meine Vorfahren vererbt. **Ihre Ziele?** Vielleicht wird mein Sohn neue Filialen eröffnen. Wenn ich in der Pension Zeit habe, will ich mir die Welt ansehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Der Kunde ist zufrieden - der Preis ist ausschlaggebend. **Ihr Lebensmotto?** Gesundheit ist das wichtigste. **Ihr Erfolgsrezept?** So wie ich mein Ge-

schäft führe - Selbstbedienung, daher günstiger - ,sind wir an das ländliche Gebiet und die Bedürfnisse der Bewohner angepaßt. Wir verkaufen auch alte Eisengeräte und alte landwirtschaftliche Geräte an Sammler und Liebhaber.

✶ Schmidl Astrid Mag.

● Steckbrief

Beruf: Psychologin. Funktion: Marketingleiterin Tätig bei: Douglas Parfümerien GmbH., 1010 Wien, Rotenturmstr. 11. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Daniel. Hobbies: Mountainbiken, Inlineskaten, Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Juni 1993 maturierte ich am Naturwissenschaftlichen Realgymnasium im Zell am See. Anschließend besuchte ich einen viersemestrigen Lehrgang an der Wirtschafts- und Fremdsprachenakademie in Salzburg, welchen ich mit Diplom im Juni 1985 abschloß. Im September 1985 trat ich ins Berufsleben ein, und zwar als Assistentin für Produktion und Mediaplanung bei der „Creativ Werbeagentur" in Salzburg. Von April 1987 bis Dezember 1988 war ich für Telefonmarketing, Akquisition und Gestaltung von Publik Relations Beiträgen für die Salzburger Nachrichten tätig. Von Jänner 1989 bis September 1991 war ich bei der Firma Melitta GmbH tätig, wobei ich als Marketing-Assistentin begann, später Assistent-Produkt-Manager wurde und schließlich Product-Manager. Im Oktober 1991 begann ich an der Universität Wien Psychologie zu studieren. Dieses Studium schloß ich ab, die Sponsion erfolgte im Mai 1997. Parallel dazu nahm ich folgende Tätigkeiten wahr: Mitarbeit bei einer PR-Agentur, Kundenbetreuung auf internationalen Messen und ein sechswöchiges Praktikum beim Institut für Motivforschung (Dr. F. & Dr. H. Karmasin.).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man seine Stärken in der jeweiligen Position umsetzen kann. Primär gilt es, daß man sich seinem Ziel bewußt wird und auch den Weg zum Ziel klar vor Augen hat. Hier gilt es auch Prioritäten zu setzen, um - vielleicht längerfristig betrachteten - zum Erfolg zu kommen. Auch die persönliche Aufwärtsentwicklung, das heißt Karriere, ist ein Indikator für Erfolg. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die hat es gegeben. Wenn sie eingetreten sind, habe ich versucht, mit Einsatz und Kommunikationsvermögen den Vorgesetzten mitzuteilen, wie es zu dem Fehler gekommen ist. **Woher schöpfen Sie ihre Kraft?** Als Psychologin habe ich gelernt mit Streß umzugehen. Aber auch mein Ehepartner ist hierfür von Bedeutung, um zu Ruhe und Ausgeglichenheit zu kommen. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Natürlich verschlingt der berufliche Alltag mehr Zeit als die Zeit, welche für das Privatleben zur Verfügung steht. Aber es gibt auch Wechselwirkungen, das heißt ein positives Privatleben hat auch seine positive Auswirkung auf den beruflichen Alltag. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich wachse mit der Aufgabe und suche mir Aufgaben bei denen ich wachsen kann. Interesse ist generell meine Triebfeder, es ist sicher auch ein Erfolgsrezept. Alles was mit meiner Tätigkeit zusammenhängt erregt meine Aufmerksamkeit. Von Marketingstrategien für die unmöglichsten Produkte bis zum neuesten Duft. Wie sehen Sie die Situation Ihres Unternehmens zu den **Mitbewerbern?** Für unser Unternehmen ist es von Bedeutung, daß der Konsument, wenn er unsere Geschäftslokale betritt, ein Einkaufserlebnis hat. Dazu zählt: erstklassiges Service, gepaart mit der nötigen Fachkompetenz und eine dementsprechende Sortimentsauswahl. Dies ist für unser Unternehmen, welches seit 1973 in Österreich tätig ist, von Bedeutung. **Wie werden Sie im beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich zu jenen gehöre, die eine partnerschaftliche Kommunikation schätzen. Aber auch als eine, welche manchmal sehr gestreßt wirkt. **Und wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als kritischer Geist mit viel Humor. Jemand der sehr direkt seine Meinung sagt und sehr gern lacht. Gleichzeitig als Ansprechpartner für ernste Probleme aller Art. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich sehe mich nicht als Vorgesetzte sondern als der Teil des Teams mit Ergebnisverantwortung. Globale Zielvorgaben, maximale Eigenverantwortung, konstruktives Feedback sowie der richtige Ton sind die Mindeststandards für Freude am Teamwork. **Woher bekommen sie Anerkennung?** Durch fachlich kompetente Personen, Vorgesetzte und dem Berufsumfeld.

✶ Schmidt Ewald

Arbeit, Engagement, Konsequenz und eine gute Präsentation

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Panatronic GmbH., 1150 Wien, Tannhäuserpl. 2. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1953, Stegersbach. Familienstand: Verheiratet mit Gertrud. Kinder: Christopher (1974) und Pamela (1978). Eltern: Johann und Martha. Hobbies: Popmusik, Gitarre und Schlagzeug spielen, Harley Davidson fahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1971 der Abschluß der Handelsschule in Stegersbach, danach arbeitete ich bis 1974 in der Zentrale und auch Zweigstelle der CA-BV. Von 1975-90 arbeitete ich für die Firma Electrovac, zuerst bis 1983 als Produkt Manager im Export, danach als Marketing- und Verkaufsleiter. 1990-91 war

ich Export-Sales-Manager bei Schrack und seit 1991 mache ich Präsentationskonzeptionen und Coaching als Geschäftsführer bei Panatronic GmbH, die auch eine Niederlassung in Salzburg besitzt. Zusätzlich bildete ich mich in diversen Kusen weiter - Französisch bei Berlitz, bei Hernstein machte ich einen Kurs über Gruppendynamik und bei Frost & Sullivan lernte ich noch einiges über Netzwerke und Datenkommunikation, informierte mich über Dbase-Programmierung, Autogenes Training, Moderation bei GFP und schriftlichen Dialog bei Prof. Vögele. Wir bieten alles rund ums Thema Präsentation, Raum und Technik (Technologie für Präsentationsräume), Büro und Medien (Systeme für die mobile Präsentation), Kreativ und Konzept (Erlebniskommunikation professionell gestalten, sprich audiovisuelle Medienproduktion) und wir vermieten auch Präsentationen, das heißt, wir stellen alles zur Verfügung, was für eine Präsentation benötigt wird.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Arbeit, Engagement, Konsequenz und eine gute Präsentation halte ich für wesentliche Voraussetzungen um erfolgreich zu sein. **Wie schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Hobbies, aus Musik - bei der ich abschalten kann, aus der Firma und natürlich aus der Familie - die hundertprozentig hinter mir steht. Ich finde es schon schade, daß so wenig Zeit bleibt, um ein wenig Ruhe zu haben, ein Buch zu lesen. Darunter leidet ein wenig die Lebensqualtiät, aber der Erfolg der Firma ist dann auch wieder aufbauend. **Ihre Ziele?** Was die Firma betrifft habe ich schon einiges verändert und viel von meiner Philosophie hineingesteckt, eben alles um das Thema Präsentation. Die Darstellung ist ein sehr breites Feld, da spielt mit: Psychologie, Farbenlehre - dazu gehört Kreativität, Know How über Computer - das ist der Grund für die Kurse, die ich zusätzlich belegt habe. Ob mit oder ohne Technik wir wissen genau, was passiert, wenn jemand vor einem breiten Publikum ein Produkt präsentiert, und können so unseren Kunden kompetent zur Seite stehen. Umsatzmäßig sind wir die Nummer zwei, vom Können aber bereits die Nummer eins auf unserem Gebiet. Bei aller Bescheidenheit gibt es kaum eine Firma, die Präsentation in einer so komplexen Form bietet.

✱ Schmidt Margret

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Hermann & Schmidt GmbH., 1070 Wien, Schottenfeldg. 69. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1963, Schladming. Familienstand: Verheiratet mit Johannes. Eltern: Anneliese und Walter. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Fachliteratur. Mitgliedschaften: Präsidentin von „Helpdesk" - Institut für den deutschsprachigen Raum, Greenpeace. Hobbies: Kreatives Gestalten, Design, Sport, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Absolvierung der vierjährigen Modefachschule in Hallein wurde ich in der PVA Salzburg tätig und arbeitete mich durch alle Abteilungen. Eine Station war die Sachbearbeitung für Ärzte. Dies interessierte mich sehr - bedeutete aber eine Unterforderung meinerseits - sodaß ich zusätzlich das Sekretariat der Abteilungsleitung übernahm. Danach wechselte ich zu einem Lungenfacharzt - ich strebte die Ausbildung zur MTA an - der Job machte mir Spaß und ich wollte mehr werden - jedoch bekam ich für dieses „mehr" nicht die nötige Unterstützung. Während dieser Zeit lernte ich auf private Basis einen erfolgreichen Unternehmer kennen, welcher eine Mitarbeiterin für das Finanzwesen suchte. Da mir dieses Gebiet nicht fremd war, nahm ich den Job an. Innerhalb kürzester Zeit wurde mein Betätigungsbereich in die Niederlassung nach Wien verlegt, wo ich gemeinsam mit dem Unternehmer die gesamte Filiale aufbaute. Es war für mich der Sprung ins kalte Wasser. Das Unternehmen beschäftigte sich mit Computern, Netzwerken und Schulungen in diesen Bereichen - diese Gebiete waren mir fremd. Ich wußte jedoch, daß ich im Organisieren und Strukturieren gut bin, also wagte ich 1988 den Schritt. Es war für mich eine Herausforderung. Der Aufbau eines neuen, guten Teams erleichterte mir das Hineinwachsen in die Materie. Meine Aufgaben umfaßten den Bürobereich, den Vertrieb und die Personalführung, und in Folge auch die Lehrlingsausbildung. Ende 1992 übernahm ich die Assistenz der Geschäftsleitung und war auch im Vertrieb sehr erfolgreich. Im April 1993 kam es zu einer Umgründung des Unternehmens, wobei mir die Verantwortung der Wiener Niederlassung mit Prokura übertragen wurde. Der damalige Geschäftsführer schied krankheitshalber aus dem Unternehmen aus und somit übernahm ich 1995 diese Position. 1997 wurde die Entscheidung getroffen, die Distribution zu beenden - es kam zu einer Fusionierung und der Schulungsbereich wurde ausgegliedert. Mein Bestreben lag auch darin, mehr Einfluß auf das Geschäftsfeld und auf die Tätigkeit im Unternehmen zu haben - also eine Beteiligung. Der Aufbau des Bereiches Netzwerk Management und Help Desk - einer Nische - war mein Aufgabengebiet. Aus firmenpolitischen Gründen, wurde mein Bereich aus dem gesamten Unternehmen ausgegliedert. Dies ist jetzt meine Firma (die ich seit November 1998 mit drei Partnern führe), welche sich nicht nur mit Betriebsschulungen beschäftigt, sondern auch Dienstleistungen, Architektur und Bauplanung anbietet.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das Unternehmen hat Erfolg, weil wir sehr persönlichen Kontakt zu Kunden pflegen, gepaart mit hohem Grad an Verläßlichkeit. Bei uns machen Menschen Geschäfte - wir gehen auf jeden Kunden individuell ein. Ich versuche meinen Mitarbeiterinnen - wir sind ein reiner Frauenbetrieb - mitzugeben, daß es wichtig ist, zuzuhören - unter Voraussetzung fachlicher Kompetenz. An meiner Person sind Eigenschaften wie Flexibilität, Offenheit gegenüber

Veränderungen, Hineindenken in mein Gegenüber, Umgang mit der Sprache, hohes Maß an Verläßlichkeit, permanentes Bestreben mich weiterzuentwickeln, die Fähigkeit zuhören zu können und eine Portion Ehrgeiz ausschlaggebend für Erfolg. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Ziel ist, das Unternehmen auf eine solide Basis zu stellen, und gute Dienstleistungen entwickeln und anbieten zu können. Mein persönliches Ziel ist irgendwann im Unternehmen nicht mehr so unabkömmlich zu sein und viel Zeit mit der Familie verbringen zu können. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, etwas bewegen zu können, mit Menschen kommunizieren zu können und mir dabei selbst treu zu bleiben. **Ihr Erfolgsrezept?** Allen Situationen gegenüber offen sein, sich für alles interessieren, auf keinen Fall die Unwahrheit sprechen und korrekt handeln. Jede Gelegenheit nutzen, von vorbildlichen Person zu lernen - in die gleiche Richtung zu gehen und mit seiner persönlichen Note zu mischen - sowie auf das Recht bestehen, eine eigene Meinung zu haben. Der wichtigste Faktor ist jedoch, sich einen Betätigungsbereich zu suchen, der Spaß bereitet. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Es ist immer wichtig, einen Gesprächspartner zu haben, um die Niederlage zu verarbeiten und einen neue Sichtweise zu bekommen. Mißerfolg ist nicht immer negativ, sondern man kann daraus lernen. **Ihr Motto?** Lebensfreude, positives Denken, mit offenen Augen und Ohren durch das Leben gehen.

✶ Schmiedmaier Bernhard

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: General Manager. Tätig bei: Österreichisches Verkehrsbüro AG., 5073 Salzburg/Wals, Bundesstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1965, Villach. Hobbies: Radfahren, Skifahren, Wassersport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? AHS-Matura, das Medizinstudium habe ich nach zwei Jahren abgebrochen und absolvierte von 1988-90 das Fremdenverkehrscollege. Danach machte ich zwei Jahre Praxis im Restaurant, Cost control, Service, 1992-94 war ich im Club Aldiana (Neckermanngruppe & F&B Assistent Manager), 1994-96 F&B Manager im Vital Hotel Royal Seefeld, Tirol, 1996 Toscana bzw. Bermudas Manager Assistent, 1997 Hotel Ambassador F&B Manager Wien, 1998 Sardinien Forte Hotels und 1999 wurde ich General Manager im Radison SAS-Salzburg.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Meine persönlichen Ziele so umzusetzen, wie ich es mir vorstelle. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Flexibilität, Wechsel der Positionen und die Ziele absehbar abstecken. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft kommt hauptsächlich von der täglichen Arbeit, natürlich auch von Regenerationsphasen. Die Familie gibt mir sehr viel Kraft. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn für mich keine entsprechende Position frei ist, denn ich suche die Herausforderung. Da kann es schon vorkommen, daß ich längere Zeit suche. Mein Durchhaltevermögen kommt mir da zugute. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die Momente des Zweifelns überstehen. **Ihr Erfolgsrezept?** In unserer Branche sind verschiedene Sprachkenntnisse unbedingt erforderlich. Flexibilität, Offenheit, Ehrlichkeit und natürlich Konsequenz in vielen Bereichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe mir das Ziel gesetzt mit 35 Jahren Direktor zu sein, und das habe ich geschafft. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eigentlich eine große, den Lob bestärkt in der Tätigkeit. **Ihr Lebensmotto?** Optimismus, positive Einstellung den Menschen gegenüber und keine Vorurteile haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Alles versuchen. **Ihre Vorbilder?** Mein Vater, wegen seiner Konsequenz. **Ihre Ziele?** Langfristig, noch einmal ins Ausland zu gehen und eventuell in die Zentrale des Konzerns nach Wien. **Welchen Ratschlag können Sie weitergeben?** Selbst die Initiative zu ergreifen. **Möchten Sie zum Thema Erfolg noch etwas hinzufügen?** Zum Erfolg gehört auch ein Lebenspartner, der zu einem hält.

✶ Schmitz Richard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bezirksvorsteher. Funktion: Bezirksvorsteher. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1010 Wien, Wipplingerstr. 8. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Sophie. Kinder: Bernhard (1966), Vera (1971) und Anna (1975). Schöpferische Akte: Diverse Zeitungsartikel, ideologische und psychologische Skripten. Hobbies: Reiten, Singen, Bridge, Theater, Oper und das Sammeln von Opern-Liveaufnahmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1964 übernahm ich den großelterlichen Betrieb (Perückenmacherei und Perückenhandel), den jetzt meine Frau führt. Ich studierte bis 1966 Jus und nahm auch Gesangsunterricht. Wesentlich war 1969 die Begegnung mit E. Busek, die zum Aufbau des Management Clubs führte. Es folgte der Eintritt in die Junge Wirtschaft der Handelskammer. Ich übernahm bildungspolitische Aufgaben für den Bundeswirtschaftsbund, wo ich die Funktionärsausbildung machte und Trainer der politischen Akademie wurde. Danach wurde ich Mitglied der Bezirksparteileitung. 1984 begann ich als Wirtschaftsbund-Obmann, und seit 1987 bin ich Bezirksvorsteher des ersten Wiener Gemeindebezirks. Das Geschäft habe ich 1998 an meine Frau übergeben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Dinge durchsetzen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte z.B. das innerstädtische Verkehrskonzept

ohne Durchzugsstraße, sondern mit einer Schleifenversion, Tempo 30, Busfahrverbot (außer Sightseeing-Bussen), Fußgängerzonen, den Ausbau des Radnetzes, etc. verwirklichen. Mein persönlicher Erfolg ist die Einführung des Parkpickerls, das ich mit Beharrlichkeit und Fingerspitzengefühl durchsetzen konnte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke ja. Meine Mitarbeiter sind froh, daß ich klare Anweisungen gebe und Entscheidungen treffe. Manche Wähler sehen mich vielleicht nicht immer positiv. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich wollte erst gar nicht Bezirksvorsteher werden und sträubte mich einige Zeit dagegen, dann aber nahm ich das Amt an und habe mich damit doch richtig entschieden. Diese Entscheidung bereue ich bis heute auch nicht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann Problemfragen gut analysieren, auf den Punkt bringen, die verschiedenen Interessen erkennen und Lösungen vorschlagen, die von vielen akzeptiert werden. Wenn ich von etwas überzeugt bin, kann ich auch sehr penetrant sein. Sicher spielen auch Auftreten, Kleidung und die öffentliche Präsenz bei diversen Veranstaltungen eine Rolle. Bei Bällen oder Vernissagen trifft man immer wieder Leute und kann in lokkerer Atmosphäre einiges weiterbringen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ich habe Vertrauen in meinen Stellvertreter und in ein funktionierendes Büro, ohne das wäre der Erfolg sicher nicht so groß. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Qualifikationen, sie müssen sich ausdrücken können und freundlich sein. **Wie motivieren Sie sie?** Durch Besprechung der Ziele und Erklärung der Hintergründe, wobei Mitarbeiter auch auf mich Einfluß nehmen. Da bin ich auch bereit, das zu überdenken. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie bedrücken mich, und ich versuche nach Möglichkeit, Niederlagen bei der nächsten Gelegenheit wieder in Erfolge umzuwandeln. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem intakten Familienleben, meinen drei erwachsenen Kindern und Gesprächen mit meinem unmittelbaren politischen Umfeld und täglichem Reiten als Frühsport. **Ihre Ziele?** In der 3. Amtsperiode weiß ich nicht, was ich viel anstreben sollte, außer das Amt in gutem Zustand an meinen Nachfolger zu übergeben. Für den Bezirk wünsche ich mir die Verlängerung des Parkpickerls bis 22 Uhr, eine vernünftigere Handhabung des Demonstrationsrechts und eine Verstärkung der Einkaufsstraßen Innere Stadt. Wir haben alleine rund 750 Gastronomiebetriebe, und ich will das lebendige Leben in der Innenstadt besser transportieren, das Positive daran herausstreichen und erreichen, daß nicht immer nur Negatives gesehen wird. Ich will die Bezirksidentifikation der Einwohner „Wir Innenstädter" verstärken. Im Bezirk wohnen 20.000 Personen, die sich von den 250.000 Einpendlern und Touristen übergangen fühlen. Wir haben aber die Entvölkerung der City gut abgefangen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, durch Wahlergebnisse und verbales Lob. **Ihr Lebensmotto?** Immer das Nasenspitzerl vorne haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Schneller sein, mehr Kontakte und Entwicklungen antizipieren. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vorgänger Heinrich A. Heinz, der in einer viel schwierigeren Situation agieren mußte. Er machte die Position des Bezirksvorstehers zu einer angesehenen Position. Erhard Busek wegen seiner intellektuellen Kraft, wie er Probleme durchdringt. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich bin ein alter Gruppendynamiker. Man sollte auch die Frage stellen, wo und aus welchen Strukturen Erfolg entsteht, welche Informationen man braucht, welche Loyalitäten, etc. **Einen Ratschlag zum Erfolg?** Sprachen lernen, einige Zeit im Ausland leben und arbeiten. Mit der Osterweiterung kommt ein unabsehbares Erfolgspotential auf uns zu, und gerade Wien wird hier zu einer Drehscheibe werden.

✱ Schmitz Wolfgang Dr.

● Steckbrief

Beruf: Handelskammerangestellter. Funktion: Konsulent. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1923, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Dipl.-Kfm. Ingrid, geb. Steden. Schöpferische Akte: 24 Bücher und Einzelschriften und ca. 210 Fachartikel in Zeitungen, Wochen- und Monatszeitschriften . Hobbies: Meine beruflichen und privaten Interessen lagen immer weitgehendst beisammen, so daß mich die beruflichen Themen immer auch in meiner Freizeit sehr sehr interessierten. Hobbies im engsten Sinne waren Bergwandern und Reiten.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1941 konnte ich mein erstes Jus-Semester zwischen meiner Dienstzeit im Reichsarbeitsdienst und meinem Dienst bei der Deutschen Wehrmacht absolvieren. Mein Studium, sofort nach Kriegsende an der Universität in Wien fortsetzen, habe ich durch Studien in Nationalökonomie, Philosophie und Staatswissenschaften an den Universitäten in Fribourg (Schweiz, 1946) und an der Catholic University of America in Washington D.C. (1949/50) ergänzt. Promotion zum Dr.iur. In Wien 1948. Von April bis Dezember 1949 absolvierte ich meine Gerichtspraxis beim Landesgericht für Strafsachen in Wien, beim Arbeitsgericht Wien und beim Bezirksgericht Hernals. Die Gerichtspraxis diente dem Zweck, mein Jus-Studium durch praktische Erfahrungen abzurunden, um dann am 1. Jänner 1950 in die (damalige) Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft einzutreten, zunächst als Sekretär bei Genealsekretär Dr. Anton Widmann, welcher der Schöpfer des Handelskammergesetzes gewesen ist. Daneben war ich Sekretär des Österreichischen Nationalkomitees der Internationalen Handelskammer, wobei diese Funktion für mich nicht nur im Hinblick auf die globalen Horizonte, sondern auch in Folge der damit verbundenen weltweiten Reisetätigkeit von großer Bedeutung gewesen ist, die mir stets eine wertvolle Bereicherung war. Im November 1963 Mitbegründer und erster Vorsitzender des Beirates für Wirtschafts- und Sozialfragen (der Sozialpartner) wurde ich am 1. Jänner 1964 Leiter der Wirtschaftspolitischen Abteilung der Bundeskammer und dann vom April 1964 bis Februar 1968 Bundesminister für Finanzen

und Gouverneur für Österreich bei der Weltbank. Vom Februar 1968 bis Jänner 1973 übte ich die Funktion des Präsidenten der Oesterreichischen Nationalbank aus, gleichzeitig war ich Gouverneur für Österreich beim Internationalen Währungsfonds. Von 1968-78 war ich Präsident des Institutes für Höhere Studien in Wien und seit 1973 bis zu meiner Pensionierung im Jahre 1991 Konsulent in der Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft. Als Lehrbeauftragter für Wirtschafts- bzw. Währungspolitik war ich von 1976-78 an den Universitäten Wien und Innsbruck tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Einerseits bedeutet Erfolg für mich, daß es mir doch da und dort gelungen ist, Ziele und Aufgaben durch Überzeugen durchzusetzen, andererseits sind auch nicht wenige Vorhaben doch ohne Erfolg geblieben. Erfolgsgrundlagen waren die Verbindung von klaren sozialethischen Zielsetzungen mit korrekten Analysen des Status quo. Ich bin immer nach dem Grundmuster Sehen-Urteilen-Handeln vorgegangen. In allen Funktionen habe ich der Öffentlichkeitsarbeit große Bedeutung zugemessen. **Gab es Rückschläge?** Ja, die hat es immer wieder gegeben. Sie hatten für mich aber ein relativ geringes emotionelles Gewicht. **Gab es Vorbilder?** Positive Vorbilder waren in erster Linie mein Vater Hans mit seiner vorbildlichen eisernen Konsequenz und seiner Menschlichkeit sowie mein Onkel Richard Schmitz, welcher mich durch sein Auftreten in guten (in diversen politischen Spitzenfunktionen) und schlechten (acht Jahre in Konzentrationslagern) und seine reiche Bildung stark beeinflußt hat, und Ludwig Erhart, der mich dahingehend fasziniert, daß er Unpopuläres auf eine Art und Weise erklärt hat, die jeder verstand. Auch Minister Kamitz hat mich als unmittelbarer Vorgesetzter und wiederholter Vorgänger durch sein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sehr beeindruckt; vor allem aber war es Johannes Messner, der seine Sozialethik auf die festen Grundlagen der Sozialwissenschaften gestellt hat und mir persönlich sehr nahe gestanden ist. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Diese Bereiche waren für mich im Alltag nie scharf getrennt. Ich hatte mich, so glaube ich, immer sehr viel mit meinen fünf Kindern und meiner Familie beschäftigt, wie auch das Scheitern einer Familie kennengelernt. Für mich ist die Familie in allen ihren Dimensionen stets ein bereicherndes Biotop gewesen. **Woher bekamen Sie Anerkennung?** Aus den verschiedenen Rückmeldungen, daß meine Botschaften verstanden wurden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Insoferne, als ich nicht nur zahlreiche Chancen hatte, sondern manche davon auch wirklich nützen konnte. Einzelne Erfolge waren z.B. die Einführung der längerfristigen Budgetvorschau, die ich 1964 vom Beirat in das Ministerium „mitgenommen!" hatte, die Mitwirkung bei der „Politik der Sachlichkeit", unter der Bundeskanzler Klaus angetreten war, ein weiteres Beispiel ist die Weichenstellung in der Steuerpolitik, welche ich mit den „Wachstumsgesetzen" vorgenommen hatte sowie in familienpolitischer Richtung und die Vorstufen zum Katastrophenfonds. Die langen politischen Auseinandersetzungen nach Katastrophenfällen ließen den Wunsch heranreifen, rasch Mittel für Katastrophen wie auch vorbeugende Maßnahmen bereitzustellen. Unter meiner Zeit als Nationalbankpräsident fiel auch die Entstehung der „Hartwährungspolitik" dadurch, daß in der Zeit des Zusammenbruchs der festen Wechselkurse, die Kurse des Schillings nach einem „Währungskorb", gewichtet nach der Bedeutung der Währungen für die österreichische Wirtschaft, gebildet wurden. Wir haben vom Zufall profitiert, daß die Deutsche Mark stets die für Österreich wichtigste und gleichzeitig die relativ kaufkraftstabilste Währung gewesen ist. Die damit faktische Bindung des Schilling-Wechselkurses an die Deutsche Mark wurde später dann offen als solche deklariert. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zusammenfassend läßt sich das, was zurückblickend vielleicht als Erfolge bezeichnet werden können, auf zwei Grundelemente zurückführen: Die Zusammenarbeit mit Fachleuten bis hinein in die Sozialpartner und in die politischen Parteien sowie mit der Öffentlichkeit in allen Medien mit vielen neuen Ideen und mit ganzem politischen Engagement. Mein Bericht wäre unverantwortlich und irreführend lückenhaft, wollte ich nicht auch mein Einüben in Selbstverantwortung und Kameradschaft in verschiedenen Gruppen der Jugendbewegung als Teil der Entwicklung der Persönlichkeit, wie sie für alle Phasen des Lebens notwendig ist, erwähnen sowie das Erlernen des Umganges mit einer Geschäftsordnung in der Studentenbewegung wie sie für viele Funktionen in einer freien Gesellschaft beherrscht werden sollten; alles verbunden mit konsequenten Interessen in allen wichtigen interdisziplinären Wissensgebieten, die über die engsten beruflichen Anliegen hinausgehen.

✱ Schmögner Walter

● Steckbrief

Beruf: Freischaffender Künstler, Maler, Graphiker, Bauchautor, Illustrator, Bühnenbildner und Bildhauer. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Atelier Schmögner., 1010 Wien, Spiegelg. 2/40A. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra, geb. Werkovits. Kinder: Thomas (1964), Annecathrin (1988) und Marie Helene (1998). Eltern: Theobald und Rita.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war ein bildender Künstler und das prägte mich. Fünf Jahre meiner Kindheit verbrachte ich in Toledo (Spanien), wo ich sehr glücklich war. Die Natur, vor allem die Sonne und das Temperament des Volkes wirkten sehr positiv auf mich. **Warum mußten Sie nach Spanien?** Weil unser Haus zerbombt war. Mit zehn Jahren kam ich nach Österreich zurück und begann mich mehr für die bildende Kunst zu interessieren. Ich blätterte in der satirischen Zeitung „Simplicissimus", welche mein Vater illustrier-

te, las Bücher - unter anderem Kafka und Edgar Allen Poe, was für mein Alter nicht selbstverständlich war und saugte alles, was mich beeindruckte, auf.

Nach der Hauptschule machte ich die Aufnahmsprüfung bei der Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt. Ich bestand die Prüfungen leicht, da ich immer gut zeichnen konnte. In der Schule lernte ich Gebrauchsgrafik, was mir später Geld brachte, und für mich machte ich Federzeichnungen - Karikaturen - meiner Welt. Ich bin überzeugt, daß man mit dem Bleistift anfangen muß, um sich mit Linien ausdrücken zu können. 1963 stellte ich zum ersten mal meine Federzeichnungen aus. Damals gab es in Wien sehr wenig Galerien und diese Ausstellung fand in den Privaträumen des Buchhändlers Wilhelm Herzog statt. Er kannte mich damals nicht und er bat Herrn Viktor Matejka meine Arbeiten anzuschauen, die diesem auch gut gefielen - er wurde später mein „Mentor". Damals begann ich bei der „Presse" (Feuilleton) zu arbeiten, wo ich Geschichten illustrierte, dann kamen andere Medien, aber am wesentlichsten war die Herausgabe meines „Drachenbuch" im Insel - Verlag (1969), was mir Frau Barbara Frischmut vermittelte. Das war mein großer internationaler Erfolg. Der Insel - Verlag, entwickelte ein Kinderprogramm, wo auch mein „Traumbuch für Kinder", erschien. Inzwischen ist das „Drachenbuch" in sechs Sprachen übersetzt, worauf ich sehr stolz bin. Der Insel - Verlag hat auch meine anderen Bücher herausgebracht, unter anderem „Das Etikettenbuch", „Das unendliche Buch", „Das guten Tag Buch", „Der Traum vom Rückenwind".

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Dem Talent, das man hat, nachzuspüren und die Freude an dem Schöpfertum nicht zu verlieren.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Lebensfreude, Lebenslust, Sinnlichkeit und Sexualität, die für mich wie eine Muse ist. Mein Liebesleben und mein Erfolg im Beruf gehen Hand in Hand. Beruflich bedeutet Erfolg Anerkennung von Personen, die man schätzt.

Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert? Mit 20 hatte ich großen Erfolg mit meinen Karikaturen in Wien, mit 35 war ich außerhalb Österreichs bekannt, wie z.B. in Paris, Zürich, Hamburg, Frankfurt, etc., was ich als eine schöne Steigerung meiner Laufbahn betrachte. 1997 hatte ich eine große Retrospektive im Historischen Museum in Wien. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Wenn man an meinen Arbeiten kein Interesse hätte.

Wie gehen Sie mit Problemen um? Wenn eine kritische Phase in meinem Leben eintritt, was beim Leben eines Künstlers nicht zu vermeiden ist, dann versuche ich mich zu besinnen - mehr zu lesen, mehr spazieren zu gehen und dann einen neuen Abschnitt anzufangen, um sich selbst nicht zu reproduzieren.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meinem Naturell und aus den Erfolgserlebnissen. **Welche Art der Anerkennung ist die Wichtigste für Sie?** Von guten Freunden, die einem am nächsten stehen. Ich betrachte es auch als Anerkennung, wenn meine Bilder gekauft werden. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Die Lebenslust nicht zu verlieren und an sich selbst zu glauben.

✱ Schnabl Franz General

● Steckbrief

Beruf: Polizeibeamter. Funktion: Generalinspektor der Wiener Sicherheitswache. Tätig bei: Bundespolizeidirektion Wien - Generalinspektorat der Sicherheitswache., 1010 Wien, Schottenring 7-9. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1959. Familienstand: Verheiratet mit Rosa. Schöpferische Akte: Fachartikel. Hobbies: Tennis, Squash, Lesen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura kam ich 1977 zur Polizei und inskribierte an der Juridischen Fakultät, studierte aber nicht. Die Sicherheitsakademie absolvierte ich 1984/85, schloß als Lehrgangsbester mit Auszeichnung ab und wurde 1986 als Oberleutnant ausgemustert. Eine wesentliche Weichenstellung zum Adjutanten war das halbe Jahr, das ich im Stabsdienst als Referent im GI-Referat 1 absolvierte, da ich dort Organisation erlebte. Anschließend bekleidete ich als Offizier folgende Positionen: 1986 Verkehrs- und Ordnungsdienstoffizier in der SW-Abteilung 1, Verwendung im Ordnungsdienst, vertretungsweise Leitung, 1986-88 stellvertretender Adjutant, anschließend bis 1992 Adjutant des Generalinspektors und Kommandant der Wachkompanie, 1992-93 Leiter des Ordnungsreferates im Generalinspektorat der SW und Vertreter des Leiters des Referates Kommandant der SW-Abteilung" Innerer Dienst", seit 1993 Leiter des Referat 1 (Organisation, Kontrolle, Schulung im Generalinspektorat), seit 1997 Leiter der provisorischen Referatsgruppe 1 im GI der SW, seit Jänner 1999 Generalinspektor der Wiener SW. Neben dieser Tätigkeiten übte ich politische Funktionen aus, war Vorsitzender der Jungen Generation Burgenland, Gemeinderat, von 1988-95 Personalvertreter der Polizei - dabei habe ich Verhandlungsgeschick erlernt - war ab 1992 Mitglied der Dienstprüfungskommission für die Verwendungsgruppe W2 und ab 1995 auch für die Verwendungsgruppe W1/E1. Schon bald wurde ich auch Vortragender im Rahmen der Grundausbildung für dienstführende Wachebeamte in den Gegenständen Taktik und Ordnungsdienst, sowie Dienst-, Besoldungs-, Disziplinar- und Personalvertretungsrecht und konnte auch an mehreren Großprojekten der Polizei („Leitbildprojekt", „KoatNeu") entscheidend mitwirken.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg hat nichts mit Funktionen, sondern mit erreichten Zielen und Inhalten zu tun. Wenn man sich eine Arbeit oder eine Reform als Ziel steckt und sie erreicht ist das ebenso Erfolg, wie das Ziel nicht zu erreichen, aber die Erkenntnisse daraus umsetzen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mit mir

und meiner Umwelt zufrieden bin, gesteckte Ziele erreiche und gern ins Büro gehe. Ich kann in meinem Bereich gewisse Dinge durchsetzen und es ist ein Veränderungsklima mit einer gewissen Erwartungshaltung entstanden. Die Zusagen von Kollegen, bei den angestrebten Veränderungen mitzumachen ist für mich die Bestätigung meines Erfolges. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Karriereentscheidung 1988, die hohe Funktion des Vorstandes des Sekretariats des Polizeipräsidenten nicht anzunehmen - ich wäre sonst aus der Karrierelinie herausgefallen, und die Möglichkeiten etwas selbst umzusetzen wären weit geringer gewesen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, aufgrund meiner Position. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Grundvoraussetzung ist die Identifikation mit der Arbeit, die ich gern ausübe - alles andere sind erlernbare Techniken. Ich habe nie auf die Uhr gesehen, arbeite zielorientiert und genau, außerdem besitze ich Verhandlungsgeschick. Zu jeder Aufgabe habe ich einen positiven Zugang. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Der erste Führungskräftelehrgang, meine Ausbildung und meine zahlreichen Auslandskontakte. Bisher habe ich mehr als zehn europäische (z.B. die Projekte „Kontaktbeamte" in München, „Frauen in der Exekutive" in Rom, etc.) und einige US-Polizeiorganisation (FBI, N.Y.P.D., Washington) kennengelernt und Vergleiche in puncto Effizienz angestellt. Dabei habe ich auch oft aus eigenem Antrieb diese Studienreisen durchgeführt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich strebte die Offizierslaufbahn an, die Möglichkeit Generalinspektor zu werden ergab sich erst vor einigen Jahren. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Eine intakte Familie ist absolut wichtig, wenn das nicht stimmt, färbt es auf die berufliche Leistung ab. Von Mitarbeitern ist keine Führung losgelöst. Mitarbeiter müssen als Reflektoren der Entscheidungen auch Kritik üben können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeitern ein?** Über Ausschreibungen, danach zählt der persönliche Eindruck und die Abklärung der Vorstellungen über den Arbeitsplatz. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Geld ist sicher die schlechteste Motivation. Ich gebe jeden seinen eigenen Gestaltungsraum, wir arbeiten auf gemeinsame Ziele hin, haben eine klare Linie, und in Mitarbeitergesprächen werden die Entwicklungsmöglichkeiten besprochen (Karriereplanung). **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich analysiere und mache für die eigene Arbeit das Beste daraus, lerne Fehler zu vermeiden und kann das dann auch weitergeben. So wird jede Niederlage zu einem Gewinn für mich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin privat unbelastet, mit dem Umfeld und den Ergebnissen zufrieden. **Ihre Ziele?** Ich habe noch 25 Dienstjahre vor mir und kann Ziele nicht in Funktionen ausdrücken. Ich will sowohl für die Kollegen als auch nach außen ein guter Generalinspektor werden - die weiteren beruflichen Möglichkeiten ergeben sich dann von selbst. Ich möchte allen bewußt machen: man muß positiv denken und nicht nur die Negativa sehen. Ich strebe mehr Offenheit, mehr Kommunikation und Flexibilität im Beamtentum an. Meine Mitarbeiter sollen sich der eigenen Verantwortung bewußt sein, nicht alles nach oben delegieren, sondern den vom Gesetzgeber vorgesehenen Gestaltungsraum nutzen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Aufgrund meiner neuen Position bekam ich scheinbar viele neue Freunde, die wirklichen, persönlichen Freunde sind dadurch aber nicht mehr geworden. Innerhalb der ersten 20 Tage in meiner neuen Position bekam ich auf meine Antrittserklärung über 100 Antwortschreiben von Kollegen. Das macht mir Mut und ich habe eine positive Erwartungshaltung. **Haben Sie Vorbilder?** Keine Idole, sondern viele Vorleben.

✱ Schneider Manfred

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kork Partner Schließer GmbH., 1050 Wien, Margaretengürtel 1a-3a. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1953. Familienstand: Verheiratet mit Maria Anna Martina. Kinder: Marianne und Marco. Eltern: Johann und Eva. Hobbies: Sport in jeder Art und Weise, Musik, Motorrad und künstl. Formgestaltung.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HAK und dem Bundesheer trat ich in der Länderbank in der Dokumentenabteilung ein, erkannte aber bald, daß dieses Gebiet mir keine Freude bereitete. Daher wechselte ich zu Texaco Austria, in der ich die Position als Disponenten im Transportwesen bekleidete. Nach Schließung dieses Unternehmens kam ich dann 1982 aufgrund meiner Sprachkenntnisse als Exportsachbearbeiter zur Firma Gerhard Schließer, die sich mit Vertrieb, Import und Export von Korkprodukten (ehemalige Comecom-Länder und Fernost) beschäftigte. In dieser Zeit kam ich natürlich viel in der Welt herum. Nach drei Jahren im Osten bekam ich das Gefühl, daß ich mich am gleichen Fleck bewegte und mich meine Arbeit nicht mehr ausfüllte. Ich bekam also die Stelle des Verkaufsleiters in Österreich zugesagt. Aufgrund der Nichteinbringung meiner innovativen Ideen Richtung Direct Marketing wechselte ich zur Firma Inku, wo ich als Product Manager der Holzproduktion angestellt war. Im Jänner 1992 kam ich zur Firma Schießer, nunmehr Kork Partner Schließer GmbH, als handelsrechtlicher bzw. gewerberechtlicher Geschäftsführer zurück.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich in irgendeiner meiner Tätigkeiten, sei es beruflich, privat oder sportlich, den Beweis erbringen kann, daß Ziele kraft meiner Anstrengungen erreicht wurden. Voraussetzung dafür ist eine vorhergegangene Zielsetzung, sonst ist Erfolg nicht meßbar. Eine geplante Erfolgsstrategie ist die doppelte Leistung, zufälliger Erfolg passiert allein. Man sollte aber nicht stur auf die gesetzten Zielvorhaben hinarbeiten, sondern sich zu Teilschritten bewegen lassen, um den Blick für wichtige andere Lebensbereiche nicht zu verlieren. Erfolgstypen zeichnen sich durch Ehrgeiz, Durchhaltever-

mögen, Willen, aber auch durch das Wissen, daß es nie zu spät ist, neue Ziele zu definieren, aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Grundsatz lautet: Was ich tue, mache ist so gut wie möglich. Ob ich mich für erfolgreich halte, kommt auf die Betrachtungsweise an. Jedenfalls bin ich ein glücklicher Mensch, der stolz auf eine intakte Familie, Gesundheit und eine funktionierende Ehe ist, was großen Rückhalt gibt und den Nährboden für Erfolg bietet. Man sollte nie mit sich selbst zufrieden, sondern eher stolz auf erbrachte Leistungen sein. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann mit Recht sagen, mir alles selbst erarbeitet zu haben, konnte genug Wissen anhäufen, habe viele Tätigkeiten in diesem Unternehmen selbst ausgeführt und verfüge über ein firmenspezifisches Denken. In der Gestaltung und Führung eines Unternehmens muß man jeden Tag das Wachstum beweisen. Kreativität ist wichtig, ich setze auf die Strategie der kleinen Schritte, um Fehler, die aufgrund von Übersichtsproblemen entstehen und unvorhergesehene Konsequenzen mit sich bringen würden, völlig auszuschließen. Das daraus gezogene Resümee meiner Arbeit ist durchaus positiv!

Welche Rolle spielen Niederlagen? Die merke ich immer, wenn ich an meine eigenen Grenzen stoße. Meine schwerste Niederlage wäre aber, wenn ich - aufgrund eines Fehlers meinerseits - jemanden aus unserem Mitarbeiterteam enttäuschen müßte. Überhaupt bin ich stolz auf unser junges, arbeitsfreudiges Team. Es liegt nicht an mir, die ausschließliche Focussierung auf Erfolg mit all seinen radikalen Facetten und Rücksichtslosigkeiten durchzuführen, nur um des monetären Erfolgs willen. Vielmehr ist mir die Wahrung des positiven Klimas wichtig, was aber auch nicht bedeutet, daß Einsatz und Motivation fehlen dürfen. Mitarbeiter sind Partner und Werkzeuge zugleich. Man muß nur die jeweiligen Stärken und Talente des einzelnen erkennen und sie am richtigen Ort einsetzen, der Rest funktioniert von selbst.

Woher nehmen Sie Ihre Energie? Aus der familiären Unterstützung, aus der Kollegialität des Teams und aus meinem Selbstverständnis. Mein Lebensmotto bringt meine Wesensart vielleicht auf den Punkt: „Schauen wir mal!"

✱ Schneider Peter

Gespür in Verhandlungen, Wissen, Schulungen, sowie Praxis und Erfahrung als Funktionär.

● Steckbrief

Beruf: Karosseriespengler, Schlosser. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Österreichischer Gewerkschaftsbund; Gewerkschaft für Handel, Transport und Verkehr., 1010 Wien, Teinfaltstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Dezember 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Claudia (1981) und Peter (1984). Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Gartengestaltung, Hausreparaturen, Radfahren, Modelleisenbahnbau, Briefmarken sammeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinen Lehren - Karosseriespengler und Schlosser - trat ich 1964 als Hausschlosser in die Pensionsversicherungsanstalt der Arbeiter ein, wo ich seither - derzeit freigestellt - beschäftigt bin. 1966 wurde ich Betriebsrat in der PVArb., seit 16 Jahren bin ich Betriebsrat-Vorsitzender der Arbeiter und stellvertretender Zentralbetriebsrat-Vorsitzender. Seit 1968 bin ich Funktionär der Gewerkschaft Handel-Transport und Verkehr und seit 1974 Obmann der Bundesfachgruppe Sozialversicherung. Von 1986-90 war ich Obmann der Bundessektion Sozialberufe und Sektionsobmann der Sozialberufe. In der Gewerkschaft Handel-Transport und Verkehr (HTV) bin ich seit 1986 als stellvertretender Vorsitzender, seit 1990 - in der dritten Funktionsperiode - Vorsitzender der Gewerkschaft HTV, seit 1986 Kammerrat und seit 1990 im Bundesverband des ÖGB.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Als Gewerkschafter, Funktionär und Betriebsrat den Mitgliedern helfen zu können - das ist für mich ein Erfolgserlebnis. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nur zum Teil, denn aufgrund der wirtschaftlichen Situation gab es in den letzten Jahren immer wieder Probleme, z.B. die Schließung der DDSG (mit über 800 Arbeitern mitgliedermässig der größte Ausfall), Schiffswerft Korneuburg, Konsum, Kaindl, Meindl, etc. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Laufbahn als Betriebsrat und Funktionär einzuschlagen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich bin als Mensch angesehen, stelle die Kollegialität in den Vordergrund und kehre nicht den Chef hervor. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Wirken in der Sektion, das Führen von Kollektivvertragsverhandlungen. Dabei bin ich kein Paragraphenreiter und führe die Verhandlungen aus meinem Instinkt heraus - dafür habe ich ein gutes Gespür. Dazu gehört auch Wissen, Schulungen, sowie Praxis und Erfahrung als Funktionär. Mein größter Erfolg war, daß ich 1986 ein neues Dienst- und Pensionsrecht für Arbeiter in der Sozialversicherung erreichen konnte. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Geradlinigkeit - was ich denke sage ich auch, das war immer zu meinem Vorteil und ich werde dafür respektiert. Zuverlässigkeit - Zusagen halte ich konsequent ein. **Wie schaffen Sie auch in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation gute Ergebnisse?** Durch optimale Vorbereitung. Dadurch, daß ich auf meinem Gebiet beschlagen bin, durch Konsequenz und Hartnäckigkeit, mit der ich mein Ziel verfolge und nicht resigniere. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, seit meiner ersten Funktion 1968 war es mein Bestreben gewerkschaftlich zu arbeiten - die Funktionärslaufbahn einzuschlagen und dabei in der Hierarchie aufzusteigen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Familie steht voll hinter mir. Als Spitzenfunkionär bin ich viel auf Reisen und wenig daheim, dabei ist der Rückhalt in der Familie sehr wichtig. Erfolge erziele ich nicht für mich, sondern für die Gewerkschaftsmitglieder, die Kollegen und Kolleginnen im Betrieb - das steht für mich im Vordergrund. Meine Mitarbeiter in der Gewerkschaft haben am Erfolg einen sehr großen Anteil, sie stehen hinter mir und stärken mir den Rücken. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein**

Copyrighted material

und wie motivieren Sie diese? Meine Mitarbeiter in gehobener Position müssen keine Matura, dafür aber Erfahrung in einem Betrieb mitbringen, sollten als Betriebsrat agiert haben und Erfahrung in Betrieben gesammelt haben. Sie müssen reden und referieren können, das bringt aber ein Betriebsrat schon als Handwerkzeug mit. Ich stelle die Kollegialität in den Vordergrund, lasse meinen Kollegen freie Entscheidungen und wenn nötig, leiste ich als Vorsitzender Hilfestellung. **Kennen Sie Niederlagen?** Eigentlich nicht, das vergesse ich sehr schnell. Niederlagen muß man wegstecken und begraben können, dazu habe ich ein dickes Fell. Wenn Niederlagen aus meinem eigenen Verschulden entstehen, stecke ich sie nicht ganz so leicht weg, versuche aber die Fehler auszubügeln und denselben Fehler kein zweites Mal zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Bei meinen 16 bis 18 Stunden Tagen, frage ich mich das oft selbst. In erster Linie von meiner Frau, der Familie, die voll hinter mir steht und aus meinen Erfolgen, die von meinem Umfeld anerkannt werden. **Ihre Ziele?** Die Mitgliederzahl zu halten und mehr Mitglieder zu gewinnen - auch wenn das zur Zeit Utopie ist. Trotz aller Probleme sind wir aber mitgliedermässig noch im oberen Drittel. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Als Funktionär darf man für Erreichtes keinen Dank erwarten. Wenn ich Anerkennung bekomme, freut mich das und zeigt mir, daß ich am richtigen Weg bin. Dank kommt aber selten und wenn doch, genießt man ihn umso mehr. **Ihr Lebensmotto?** Voll und ganz im Dienste der Gewerkschaftsmitglieder zu stehen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche immer einen Mittelweg zu gehen und bin auch bei konsequenter Verfolgung meiner Ziele immer kompromißbereit, um letztlich das Beste zu erreichen. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vorgänger als Betriebsrat-Obmann in der PVArb. Herr Roposs, wegen seiner charakterlichen Eigenschaften - er war mit Leib und Seele Gewerkschafter und Anton Benya, er war der erfolgreichste ÖGB-Präsident. **Anmerkung zum Erfolg?** Als ehrenamtlicher Funktionär muß man mit Leib und Seele dabei sein. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ratschläge zu erteilen gehört zu meinem Geschäft, auch wenn viele Menschen nicht leicht einen Ratschlag annehmen und es nicht leicht ist Ratschläge zu erteilen. Letztlich werden meine Tips doch zu 99% angenommen - dazu gehört viel Überzeugungsarbeit. Ein generelles Erfolgsrezept gibt es meiner Meinung nach nicht. Im ÖGB steht einem als Funktionär ein harter, dornenreicher Weg bevor, man darf sich als ehrenamtlicher Funktionär weder Dank, noch finanzielle Reichtümer erwarten.

✱ Schneider Thomas Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Staatlich befugter und beeideter Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1963, Wien. Eltern: Robert und Ilse. Hobbies: Fliegen, Segeln, Tauchen, Motorrad, Tennis.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war als Beamter im Bauwesen tätig. Nach der Matura stellte sich für mich die Frage, was ich nun machen sollte. Mich interessierten viele Dinge, am besten kannte ich mich aber im Bauwesen aus und entschloß mich daher für diese Studienrichtung. Prof. Pauser, der Hochbau unterrichtete und den ich sehr schätzte, empfahl mich einem Brückenbaubüro, wo ich nach meinem Abschluß einstieg und vier Jahre blieb. Die Arbeit gefiel mir sehr, wir waren mit großen Projekten beauftragt, unter anderem mit dem Bau der Brücke Schottwien. Dann kam ich über einen Studienkollegen in das Büro seines Vaters, wo ich auch interessante Aufgaben zu erfüllen hatte. Danach realisierte ich meinen ursprünglichen Wunsch und machte mich selbständig. **Was war der Anreiz für diese Entscheidung?** Freiheit, die Möglichkeit, das Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten zu können, eigene Entscheidungen zu treffen, kreativ zu wirken. Wir bieten das komplette Spektrum des Bauens an, das heißt statische Berechnungen, Bauphysik, Bodenmechanik, etc.. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Zu Beginn meiner Tätigkeit schickte ich Bewerbungen an die drei größten Bauunternehmen und bekam keine einzige Reaktion. Seit diesem Versuch mache ich keine Bewerbungen mehr und das meiste läuft über Empfehlungen.

Schwierige Aufgaben als reizvoll empfinden und die Gabe, diese Aufgaben auch zu lösen.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Die Tatsache, daß mich immer schwierige Aufgaben gereizt haben, und die Gabe, diese Aufgaben auch zu lösen. Wichtig sind Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Schnelligkeit. Wenn man mich nach einer alternativen Lösung fragt, kann ich diese in kürzester Zeit anbieten. Zu meinen Stärken zählt ein guter Umgang mit Menschen. Ich sehe mich aber selbst nicht so erfolgreich. Wenn ich mich mehr engagieren würde, hätte ich noch mehr erreicht. **Ihre Ziele?** Ich bin zufrieden, weil ich schon viel erreicht habe. Das betrifft sowohl den Beruf als auch meine Hobbies. Ich wollte Motorrad fahren, aber meine Eltern waren dagegen. Ich kaufte mir es selbst und nahm dann an Hobbyrennen teil. Dann hatte ich den Wunsch zu fliegen und machte den Pilotenschein. Jetzt beschäftige ich mich mit dem Kunstfliegen. Vorher lernte ich Tauchen und machte auch sonst noch so einige extreme Dinge.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine gesunde Mischung aus Arbeit, die Spaß macht (dann kann man sich auch mehr engagieren) und Freizeit, in der ich mich meinen Hobbies widmen und neue Dinge lernen kann, was für mich sehr wichtig ist. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Meine zwei Schwestern und meine Eltern bedeuten mir viel, sie sind mein Rückgrad. Ich habe noch nicht die Absicht eine eigene Familie zu gründen - dafür bin ich noch zu jung. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Weiterempfehlung, durch unerwartete, schöne Dinge des Lebens und durch sportliche Leistungen.

Copyrighted material

✶ Schneider-Manns Au Rudolf Mag. art.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, Bühnenbildner. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer Tätig bei: Atelier Mag. art Rudolf Schneider-Manns Au GesmbH., 1238 Wien, Promenadeweg 18. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1935, Steinschönau/Tschechien. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Clemens und Lucas. Besondere Vorfahren: Onkel: Maria Theresien-Ritter Josef Schneider-Manns Au. Schöpferische Akte: Drei Bildbände über Griechenland: Traumreisen in der Ägäis, Traumreisen Kreta und Traumreisen Peloponnes, herausgegeben vom Moldenverlag, Hobbies: Architektur, Pferde, Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bis 1958 studierte ich an der Akademie der bildenden Künste in Wien. Seither bin ich freiberuflich bzw. selbständig tätig. Außerdem bin ich seit 1958 ständiger freier Mitarbeiter beim ORF. Ich arbeitete als Bühnenbildner an verschiedenen Theatern in Wien, in den Bundesländern und im Ausland, gleichzeitig betreute ich verschiedene architektonische Aufgaben an vielen österreichischen Theatern. Außerdem war ich in München, Konstanz, Mainz und Luzern tätig. Auch arbeitete ich bei Fernseh- und Spielfilmen im In- und Ausland mit. Seit 15 Jahren bin ich ständiger Architekt für die Imperial-Hotels und war für die Umbauarbeiten zuständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg setzt sich aus verschiedenen Faktoren zusammen: Aus einer Portion Glück, aus Arbeit und aus Konsequenz. Als ich seinerzeit am Volkstheater begann , hatte ich eigentlich vor, ins Ausland zu gehen und hatte damals schon eine Vereinbarung mit einem Theater in Deutschland. Durch Zufall entschloß ich mich aber doch, in Wien zu bleiben. Vielleicht wäre ich noch erfolgreicher geworden, wäre ich damals nach Deutschland gegangen. Ich zog mich dann vom Theater etwas zurück und wollte intensiver in Wien tätig sein. Da war vielleicht auch etwas die Bequemlichkeit ausschlaggebend. Ich reise zwar privat gern, aber in Wien zu arbeiten ist dann doch komfortabler. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich nicht unbedingt als sehr erfolgreich. Ich hatte immer relativ viel zu tun und auch Erfolg, aber es gibt sicherlich erfolgreicherer Menschen als mich. Meine Arbeit wird anerkannt, und damit bin ich zufrieden. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung in Wien zu bleiben und der Verzicht auf eine internationale Karriere als Bühnenbildner waren jene Entscheidungen, die meine Karriere positiv beeinflußt haben.Aber mir fiel der Verzicht trotz interessanter Angebote aus dem Ausland sehr leicht. Der Grund war wahrscheinlich meine Liebe zu Wien. **Hat die Fotografie auf Ihrem Karriereweg eine Rolle gespielt?** Schon während meiner Schulzeit in Salzburg fotografierte ich für die Amerikaner. Danach fotografierte ich auch in der Schule, z.B. für Schul-Skikurse und arbeitete die Fotos auch selbst aus. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** So wie ich mich mit einem Stück beschäftigen muß, beschäftige ich mich auch mit der Architektur. Als Bühnenbildner muß man über die unterschiedlichsten Arbeiten Bescheid wissen. Dieses Spektrum an Wissen hilft mir auch in der Architektur. Gerade jetzt ist eine Zeit, in der man viel mit neuen Materialien arbeitet - das alles erfährt man als Bühnenbildner. **Spielen Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Ich hatte immer gute Mitarbeiter, manche sind bereits seit über 15 Jahren bei mir, mit denen arbeite ich hervorragend zusammen. Mit den langjährigen Mitarbeitern verbrachte ich oft mehr Zeit als mit meiner Frau. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich bin ein Mensch, der nicht gern allein ist. In zweiter Ehe bin ich jetzt schon 15 Jahre verheiratet, diese Ehe gibt mir viel Kraft. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn ich am Pferd sitze oder wenn ich der Gartenarbeit fröne, erhole ich mich. **Ihre Ziele?** Das momentane Hauptprojekt, die Renovierung des Theater in der Josefstadt, wird mich wohl auch noch einige Jahre beschäftigen - ich denke an einen Zeitraum von vier bis fünf Jahren. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin ein Mensch, der immer sucht. Ich versuche immer tolerant zu sein, ich lehne jede Art von Gewalt ab.

✶ Schnell Christian

● Steckbrief

Beruf: Dachdecker- und Spenglermeister. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Ratka-Dachbau GmbH - Zimmerei, Spenglerei, Dachdeckerei., 1190 Wien, Heiligenstädter Str. 70. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1965, Wien. Eltern: Eliza-Sofia und Adalbert. Hobbies: Motorradfahren, Laufen, Bodybuilding, Entwerfen und Anfertigen von Trachten - Accessoires, und Ziergegenständen mit eingeätzten Motiven auf Metall.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich das Gymnasium vorzeitig abgebrochen hatte, ging ich in die Hauptschule. Dann begann meine Lehrzeit als Dachdecker, sie dauerte bis 1985. Für das Bundesheer meldete ich mich nach dem Präsenzdienst ein halbes Jahr freiwillig, um bei einem Einsatz auf dem Golan dabeizusein. Danach arbeitete ich als Dachdecker, und im April 1988 legte ich die Meisterprüfung ab. 1990 ging ich als Dachdecker nach Australien, aber nach zwei Monaten kehrte ich aus privaten Gründen zurück. Wieder in Wien freute es mich, in einem Spenglerbetrieb als Anlernling anzufangen - da dies ein Handwerk ist,

mit dem Dachdecker immer eng zusammenarbeiten. Zwei Jahre nach meinem Eintritt führte ich bereits diese Firma, denn mein Chef hatte noch ein zweites Geschäft, um das er sich lieber kümmerte. In diesen zwei Jahren besuchte ich nebenbei die Abendschule für den Werkmeister in Hochbau. Nach drei Jahren als Hilfsarbeiter und Geschäftsführer machte ich über den zweiten Bildungsweg die Gesellenprüfung als Spengler. Zwischendurch besuchte ich immer wieder Kurse, wie z.B. für Schweißen, Blechtreiben oder Lackieren. Durch die krankheitsbedingte Pensionierung meines Lehrherrn kam ich 1994 zur Dachdeckerei zurück. Ich wurde als Geschäftsführer eingeschult. Seit 1995 bin ich Geschäftsführer der Ratka-Dachbau GmbH. Im April 1995 kauften wir den Spenglerbetrieb, in dem ich gelernt hatte und der inzwischen im Ausgleich war. Im Schnellverfahren - ich stieg im zweiten Halbjahr ein und lernte das erste Halbjahr nach - machte ich die Spenglermeisterprüfung mit Auszeichnung, das war Mitte 1995. Seither bin ich mit dem weiteren Aufbau der Firma beschäftigt. Auch im Betrieb wurde vieles erneuert, die Büros und auch der Aufenthaltsraum für unsere Arbeiter wurden gemütlicher, die Duschen neu verfliest. Zur Zeit beschäftigen wir 24 Mitarbeiter. Fünf langjährige Stammarbeiter sind auch beteiligte Gesellschafter,ebenso mein Jugendfreund Peter Mayer. Er ist Spenglermeister und hilft mir bei der Geschäftsleitung. Um ein gesamtes Konzept anbieten zu können - was für den Kunden sehr angenehm ist und auch dankbar angenommen wird - arbeiten wir eng mit der Zimmerei Klug zusammen. Josef Klug ist auch mein persönlicher Freund, deshalb klappt die Zusammenarbeit besonders gut, es geht alles „Hand in Hand". Wir haben private und öffentliche Kunden, und wir renovieren auch Kirchendächer, wie z.B. den großen Turm der Kirche am Mexikoplatz.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich glaube schon, ich merke es an meiner Umgebung. Die Mitarbeiter und die Kunden sind zufrieden, und die Auftragslage ist gut. Auch die Bilanzen werden von Jahr zu Jahr besser. **Ihr Erfolgsrezept?** Arbeiten bis kurz vor dem Umfallen. **Gab es für Sie ein Vorbild?** Ja, meinen Lehrherrn Herrn Ratka senior. Er hatte seine gewisse Linie, er führte straff, wies den Weg und ließ uns dabei trotzdem Freiheiten. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Es gab meinen Lehrherrn Herr Ratka senior, aber auch unsere damalige Sekretärin, die mich bei den Kunden gut einführte, denn die waren ganz auf die Kompetenz des Herrn Ratka eingestellt. Sie half mir besonders, sie war nämlich das Bindeglied zu den Kunden, denen ich dann meinen Sachverstand beweisen konnte, obwohl ich noch sehr jung wirkte und natürlich auch war. Mein Jugendfreund Peter Mayer und ich unterstützen uns gegenseitig, wir können uns 100-prozentig aufeinander verlassen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als erfolgreich. Freunde sehen mich sicher als fleißig und hilfsbereit. Meine Mitarbeiter als streng, gerecht, fleißig und kompetent. Die Familie sieht mich als sehr strebsam. **Bekommen Sie Anerkennung?** Ja, sie ist wichtig - sie ist Bestätigung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus mir selbst. **Ihre Ziele?** Mein momentanes Ziel ist, mein Blockhaus fertigzubauen. Für später wünsche ich mir, rechtzeitig aufhören zu können. **Ihr Ratschlag für die nächste Generation?** Es ist gut, sich an älteren Leuten zu orientieren und ihren Rat einzuholen, damit kann man sich sehr viel unnütze Unannehmlichkeiten ersparen. Man sollte sich kleine Ziele setzen und diese kontinurierlich verfolgen.

✱ Schnepf Elisabeth

MODISCHE BERUFSKLEIDUNG
AUS EIGENER WERKSTÄTTE
Elisabeth Schnepf
1070 Wien, Kircheng. 9a
Tel. 523 23 31, 522 29 57
Fax: 522 29 57

● Steckbrief

Beruf: Schneidermeisterin, Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Modische Berufsbekleidung Schnepf., 1070 Wien, Kircheng. 9a. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1947, Wien. Kinder: Gerald. Eltern: Anna und Günther. Hobbies: Familie (mit Hund und zwei Katzen), Skilaufen, Langlaufen, Bergsteigen, Theater, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vier Jahre HBLA für Frauenberufe mit Meisterprüfung (bis 1965). Seit 1966 bin ich im guteingeführten, großelterlichen Betrieb, der seit über 100 Jahren besteht. Elf Jahre arbeitete ich mit meiner Großmutter zusammen. Nach ihrem Tod, im Jahre 1977, übernahm ich den Betrieb. Wir erzeugen modische Berufskleidung und Schürzen nach meinen eigenen Entwürfen, die heute schon modischer Damen - und Herrenoberbekleidung gleichen. Ebenso fertigen wir Image-Kleidung für Hotel- und Verkaufspersonal nach den Wünschen und Vorstellungen unserer Kunden, auch nach Maß an. In der Werkstatt und im Verkauf sind sechs Mitarbeiterinnen beschäftigt. Für größere Aufträge arbeite ich mit Lohnwerkstätten zusammen. Mein Betrieb ist ein Meisterbetrieb und ich lege größten Wert auf fachkundige Beratung, erstklassige Verarbeitung und auf höchste Qualität unserer Erzeugnisse.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, es ist mir ein Anliegen, mich im Beruf voll einzusetzen und weiß, daß das von meinen Kunden anerkannt wird. **Ihr Erfolgsrezept?** Eine gute Ausbildung, die Fähigkeit mit Menschen gut kommunizieren zu können und kreativ zu sein. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, meine Eltern und da besonders mein Vater, welcher ein großartiger Mensch war. **Gibt es jemanden, ohne den Sie**

Copyrighted material

nicht soweit gekommen wären? Meine Großmutter väterlicherseits. Sie war bis ins hohe Alter geistig rege hat meine neuen Ideen und Vorstellungen stets unterstützt. **Gab es Rückschläge und wie gingen Sie damit um?** Ja, als das alte Personal nach 30 bis 40 Jahren in Pension ging, mußte ich die Abfertigungen zahlen und das war eine schwierige Zeit. Man muß sich durchbeißen, nicht locker lassen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich geschäftstüchtig, ausgeglichen und selten grantig. Für meine Mitarbeiter versuche ich ein familiäres Betriebsklima zu schaffen. Meine Familie sieht mich außerdem als etwas energisch. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, Anerkennung und Kritik - beides ist wichtig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und aus der Freude an der Arbeit. **Ihr Ziel?** So lange wie möglich aktiv zu bleiben. **Ihr Tip für Erfolg?** Gute Ausbildung, klein anfangen und Standort und Nachfrage prüfen.

✱ Schnorr Günther

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Regional Director of Marketing. Tätig bei: Inter-Continental Wien Hotel BetriebsgmbH., 1037 Wien, Johannesg. 28. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Stefanie (1982). Eltern: Alfred und Stephanie. Schöpferische Akte: Artikel in diverser Fachliteratur. Mitgliedschaften: SKAL Organisation. Hobbies: Skifahren, Fußball, Geschichte, Geographie.

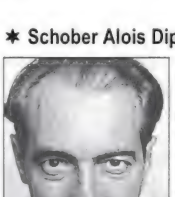
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Seit November 1998 bekleide ich die Position des Regionaldirektors für Zentral und Osteuropa - somit trage ich Verantwortung für 16 Hotels, von Wien über Budapest und Prag bis Kiew.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich verfolge einen Managementstil, der eine gewisse Risikobereitschaft, Entscheidungen zu treffen signalisiert - denn ohne Risiken ist kein Erfolg möglich. Sicher auch ein Maß an Intelligenz, welche mir in die Wiege gelegt wurde, um Dinge grundsätzlich zu begreifen. Die wesentlichsten Faktoren sind Ehrlichkeit und Offenheit, die langfristig gesehen in meiner Karriere enorme Hilfen waren, um die Akzeptanz der Menschen zu erhalten. Nach dem Motto - wenn du die Karriereleiter hinaufsteigst, schätze jeden, denn wenn du wieder hinuntersteigst, kommen dir diese Menschen wieder entgegen. **Ihre Ziele?** Die Erfahrungen, welche ich innerhalb der letzten 25 Jahren gewonnen habe, in meiner jetzigen Position umzusetzen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Freude an meiner Tätigkeit und aus dem Umgang mit Menschen. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn die Ziele, welche ich mir mit meinem Team setze, erreicht werden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen dienen dazu, daraus zu lernen. **Ihr Erfolgsrezept?** Wir leben in einer Zeit permanenter Veränderung. Das Herausfinden der eigenen Fähigkeiten und Interessen erachte ich als sehr wichtig. Tritt man in Folge einem internationalen Konzern bei, muß man international denken, was bedeutet, auch eine Versetzung ins Ausland zu akzeptieren. **Ihr Motto?** Es geht immer weiter. Erfolg von gestern garantiert noch nicht Erfolg von morgen.

✱ Schober Alois Dipl.-Kfm.



● Steckbrief

Beruf: Marketing- und Kommunikationsfachmann. Funktion: General Manager Tätig bei: Young & Rubicam Vienna WerbegmbH., 1010 Wien, Marc-Aurel-Str. 4. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1946.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? Nach Absolvierung des Gymnasium maturierte ich 1964 und begann anschließend mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität, gleichzeitig studierte ich Englisch und Spanisch. 1969 schloß ich meine Studien mit Diplom ab. Am 1. Juli 1970 trat ich bei Procter & Gamble ein, verbrachte zwei Jahre in England (Verkauf), anschließend kehrte ich nach Österreich zurück, wo ich als Marketingdirektor für Österreich tätig war. Nachher war ich zwei Jahre in einem Familienbetrieb angestellt. Von 1975-79 machte ich mich mit einer Agentur in Osteuropa selbständig. Danach trat ich bei Young & Rubicam ein und im Jänner 1979 bin ich für Schulungen nach New York gekommen, daraufhin wurde ich von DDP abgeworben, wo ich von 1982-84 tätig war. 1984 holte mich Young & Rubicam zurück und ich war für den Marketingbereich zuständig. Von 1987-90 war ich bei GGK für Osteuropa zuständig und 1990 holte mich Young & Rubicam erneut zurück, wo ich unter anderem mit meinem zweiten Geschäftsführer die Promotion für die Wahl der Bundespräsidenten (Waldheim und Klestil) erfolgreich abschloß. Seit 1995 bin ich als Hauptgeschäftsführer tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Darunter verstehe ich, mit persönlichem Einsatz, Visionen zu verwirklichen. Hierzu ist es nötig, eine entsprechende Geisteshaltung zu besitzen, bedingungslosen Willen an den Tag zu legen und konsequent zu handeln. Dies habe ich bereits während meiner Schul- und Studienzeit gelernt. Auch körperliche Fitneß zählt, ohne die sich so manche Vision nicht in die Tat umset-

zen läßt, denn ich fühle mich als Gestalter. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Diese kommt aus der Freude am Gestalten mit nötigem Freiraum. Freude an der Tätigkeit zu haben ist ein wesentliches Merkmal, wobei ich sehr wohl auch zur Wichtigkeit des Profits stehe. Für den Erfolg im allgemeinen sehe ich auch die Bereitschaft zur Kommunikation von eminenter Wichtigkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Da meine Frau in einem ähnlichen Beruf tätig ist, läßt sich bei uns das Privatleben und der Beruf nicht trennen. Auch unseren Kindern geben wir die Möglichkeit an unserer Tätigkeit teilzuhaben, ob sie davon Gebrauch machen, steht ihnen frei. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Sie akzeptieren mich so wie ich bin, nähnlich als leicht verrückt, extrovertiert und exotisch. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Das ist die Mischung aus Freude am Gestalten und konsequenter Disziplin. **Haben Sie die Tätigkeit oder die Position angestrebt?** Die Tätigkeit stand für mich immer im Vordergrund und war auch von eminenter Bedeutung. Die Position war mir nie wichtig. **Ihr Erfolgstip?** Man sollte sich folgendes fragen: „Wer bist du, wer willst du sein und was willst du sein?" Das bedeutet sich auf allen Ebenen Klarheit zu verschaffen, ebenso gilt es sich zu fragen, ob eine Führungsposition angestrebt wird. Die Entscheidung kann einem niemand abnehmen. Auch gilt es die Risken kalkulierbar zu halten. Man muß an sich selbst glauben, sonst führt man keine Veränderungen herbei. Wie bereits erwähnt ist die Geisteshaltung wesentlich und alles ist lernbar. Ethik und Moral sollte dabei nicht vergessen werden.

✶ Schober Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Drogist. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Mundipharma GmbH., 1072 Wien, Apollog. 16-18. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1946, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Ruth.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich die Drogistenlehre (1961, Firma Herba), welche ich 1964 abschloß. Von 1964-73 war ich als Abteilungsleiter im Pharmagroßhandel, 1973-80 war ich als Pharmareferent tätig und 1980-87 übte ich die Tätigkeit des Gebietsleiters im Außendienst aus. Während dieser Zeit legte ich 1983 die Pharmareferentenprüfung ab und bin seit 1987 Verkaufsleiter bei Mundipharma GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, die persönliche Befriedigung aus der Tätigkeit zu bekommen, schließlich arbeite ich, um Erfolg zu haben. Voraussetzung hierzu sind Wille und fachliches Können. **Gab es Niederlagen?** Nein, ich hatte immer das Glück, Vorgesetzte zu haben, die an mich glaubten, das heißt, mir auch etwas zugetraut haben. Meine Erfahrung hierzu ist, wenn man etwas will, dann kann man es auch erreichen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Dies hat sicher mit Erziehung zu tun. Ich bin 1946 geboren, das heißt, ich bin in den Nachkriegsjahren aufgewachsen und habe gesehen, wie meine Eltern sich eine Existenz aufgebaut haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche gehen nahtlos ineinander. Ich bin seit 33 Jahren glücklich verheiratet und habe mit meiner Frau gemeinsam eine Existenz aufgebaut und in ihr eine Stütze gefunden. Meine Frau akzeptiert meinen Job auch dahingehend, obschon ich viel auf Reisen war, sie mir deshalb nie Vorwürfe gemacht hat. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Einerseits von Vorgesetzten und andererseits aus den Gewinnzahlen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich analysiere sehr genau, plane auch dementsprechend, da ich ein vorsichtiger Typ bin. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation hat sehr hohen Stellenwert. Ich spreche Anerkennung sehr gezielt und bewußt aus. Eine pauschale Anerkennung gibt es bei mir nicht. Ich spreche aber auch konkrete Dinge an, die man verändern sollte. **Gab es Vorbilder?** Mein Großvater, er war ein erfolgreicher Unternehmer. Auch meine erste Chefin hat mich sehr beeindruckt, welche mir - 16-jährig - Verantwortungsbewußtsein in Form einer verantwortungsvollen Tätigkeit übertragen hat. Diese Methode versuche ich auch immer wieder bei meinen Mitarbeitern anzuwenden. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß mich die Mitarbeiter als Persönlichkeit sehen, welche hart bleiben kann und sich an Vereinbarungen hält.

✶ Schöberl Rudolf

SCHÖBERL

SATZ UND DRUCKFORMEN-HERSTELLUNG

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Schöberl GmbH., Satz und Druckformenherstellung,, 1140 Wien, t: 15. April 1949, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Judith (1986). Eltern: Rosa. Hobbies: Fußball, Skifahren, Malerei, Architektur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich erlernte den Beruf des Schriftsetzers, welchen es heute nicht mehr gibt. Das Hantieren am Bildschirm hat 450 Jahre Tradition mit Bleibuchstaben einfach hinweggefegt. Ich sah die epochale Umwälzung jedoch als große Chance. 1992 machte ich mich selbständig und begann als Zwei-Mann-Unternehmen mit der Herstellung von Satz und Druckvorlagen. Wichtige Synergieeffekte erzielte ich auch 1996 mit meinem Umzug in moderne, großzügige Räumlichkei-

ten, wo ich in Bürogemeinschaft mit einem Reprostudio neue Kunden gewinnen konnte. Heute arbeite ich mit drei Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Pünktlichkeit, Ehrgeiz, Flexibilität, das Bemühen um hochwertige Qualität sowie der Glaube an mich selbst Grundvoraussetzungen. Wichtiger Faktor ist auch, daß ich für den Kunden zu jeder Tages- und Nachtzeit verfügbar bin. Ich scheue also keine Kosten und Mühen, um für den Kunden präsent zu sein. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Anerkennung, aber auch finanzielle Sicherheit. **Ihre Ziele?** Mich aus dem Firmengeschehen allmählich etwas zurückzunehmen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese kommt aus meinem Inneren. **Ihr Erfolgsrezept?** Niemand kann mehr sicher sein, den einmal erlernten Beruf ein Leben lang und noch dazu im gleichen Betrieb auszuüben. Sich anpassen, neue Qualifikationen erwerben, sein Wissen ständig erweitern, Selbstbewußtsein, Mut und Ehrgeiz können Hilfestellungen sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese analysieren, Informationen einholen, vorausschauen und für die Zukunft lernen.

✱ Schöfer Wilfried Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Dipl.-Ing. für technische Physik. Funktion: Gschf. Tätig bei: Oracle GmbH., 1203 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1943, St. Pölten. Hobbies: Skifahren, Reisen (zu alten Steinen und zu interessanten Plätzen), Musik.

● Karriere

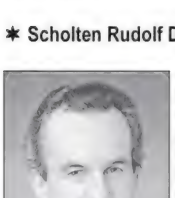
Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1952-56 besuchte ich das Gymnasium in St. Pölten, welches ich mit Matura abschloß. Anschließend absolvierte ich die HTL für Elektrotechnik (1956-61). Mit dem Studium der technischen Physik an der TU Wien begann ich 1961 und schloß dieses 1969 mit Diplom ab. Weitere Ausbildungen erfolgten am Oxford Management Center, an der Barcelona Businees Mgmt. School und in Fontainebleau. Von 1970-71 war ich als Manager des Physik-Forschungslabors bei Semperit AG beschäftigt. Anschließend übernahm ich bis 1974 die Agenden des Vertriebsbeauftragten bei Control Data. Von 1975-96 war ich in den verschiedensten Funktionen bei Digital Equipment in Wien, Genf und Warschau tätig. 1996 trat ich als Managing Director N&ME bei Oracle Corperation in Wien ein und wurde, nachdem ich eine Reihe von Führungspositionen ausgeübt hatte, im Juli 1998 Country Manager. Einige Schwerpunkte meiner Tätigkeit bei Oracle war die Straffung der Oracle Mid-East Organisation und der Aufbau länderübergreifender Teams, die Einführung industriebezogener Verkaufs- und Supportstrukturen, die Etablierung neuer Geschäftsführer bzw. Management-Teams in der Türkei, Ägypten, Saudi-Arabien und Polen, die Entwicklung des strategischen Kundensektors für Oracle mit Partnern in allen Ländern und ein einheitliches organisatiorisches Grundmodell für Oracle Subsidiaries.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für den persönlichen Erfolg betrachte ich innere Befriedigung, das heißt, etwas geleistet und meine Ziele erreicht zu haben, als einen wesentlichen Punkt. Dies gelingt mit Mechanik, dem beruflichen Umfeld, den Produkten und ist schließlich auch abhängig von der jeweiligen Stellung, die man inne hat. Auch die Familie ist hier von Bedeutung. Die fachliche Ausbildung (Schulbildung) und auch Leistungsbereitschaft sind Bausteine für persönlichen Erfolg. Teamfähigkeit hat für mich einen sehr hohen Stellenwert, die Zeit der Einzelkämpfer ist vorbei. Für den beruflichen Erfolg ist auch konstantes Privatleben sehr wichtig, das heißt, Rückendeckung zu haben, um eventuelle negative Momente im Beruf zu überstehen. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die gibt es, welcher Art auch immer. Privates Umfeld ist gerade in solchen Situationen von Bedeutung, um diese Zeiten zu überstehen. **Welchen Stellenwert hat das persönliche Umfeld für die Karriere?** Wichtig ist, daß man Prioritäten setzt. Verantwortung für Personen (privat und beruflich) übernimmt. Ebenso von Bedeutung ist, daß die Ziele erfüllt werden, wobei ich darunter verstehe, daß man Menschen bei der Zielerfüllung nicht allein läßt, sondern sie dabei unterstützt. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Auf Grund meiner Erziehung und den Einflüssen (Kriegs- und Nachkriegsjahre) habe ich immer den Wunsch gehabt, Dinge zu erreichen, die ich früher nicht haben konnte. Somit habe ich darauf hingearbeitet und der Schulerfolg und die Bereitschaft zu lernen waren die wesentlichsten Grundpfeiler, um die Ziele zu erreichen. Gott sei Dank haben es die Umstände erlaubt, daß ich studieren konnte. Die Kraft kommt meiner Ansicht nach aus der Erziehung. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Ohne Privatleben gibt es kein Berufsleben. Wenn ich mich mit privaten Problemen belasten würde, würde dies auch den beruflichen Erfolg schmälern. Die Familie hat für mich einen sehr hohen Stellenwert. **Ist Motivation in einem Betrieb dieser Größenordnung von Bedeutung?** In der EDV-Branche gibt es rasante Geschwindigkeiten, das heißt was gestern topaktuell war, kann heute schon überholt sein. Dies bezieht sich auch auf die Mitarbeiter - Flexibilität ist auch bei den Mitarbeitern gefragt. Die Anforderung (von Kunden und Mitarbeitern ist sehr groß), somit ist auch der „jüngere" Mitarbeiter in der Branche sehr gefragt. Wobei gerade die jüngeren Mitarbeiter (altersbezogen betrachtet) das Betriebsklima schätzen (wir sind alle eine große Familie). Dies erleichtert das „gemeinsame Bild" zu gestalten und es kommt zur Identifikation. Die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Führungsstab des Unternehmens ist somit gegeben. Für das Ergebnis zählt unter anderem, daß der Mitarbeiter sein inneres „Animo" ins positive überträgt, welches schließlich den Erfolg des Unternehmens forciert. Die berufliche Umgebung ist hier

eine wesentliche Unterstützung. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich als Zeitgenosse gesehen werde, welcher die Erfahrung in die Position eingebracht hat, die ich auf Grund meiner bisherigen Karriere gewonnen habe. Problemlösungskompetenz, Teamfähigkeit gepaart mit Offenheit sind Punkte, die geschätzt werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe einen Großteil meiner Ziele erreicht, das heißt Befriedigung bekommen. Wichtig ist für mich auch, daß die Mitarbeiter in den Erfolg eingebettet werden, denn jeder einzelne Mitarbeiter hat am Erfolg des Unternehmens beigetragen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung bekomme ich dann, wenn Planung und Ideen auf allen Ebenen akzeptiert und umgesetzt werden. Private Anerkennung erhalte ich durch meine Kinder, das heißt, wenn sie trotz ihrer Selbständigkeit noch immer zu mir kommen und mich um meine Meinung fragen.

✱ Scholten Rudolf Dr.



● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Österreichische Kontrollbank AG., 1010 Wien, Am Hof 4. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Sophie und Marie. Eltern: Gerhard und Sophie. Mitgliedschaften: Mitglied der Sozialdemokratischen Partei. Hobbies: Kinder und Kunst.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Schottengymnasium und maturierte 1973. Meinen Präsenzdienst absolvierte ich gleich danach. Ich begann mein Studium 1974 an der Universität Wien (Jus und Volkswirtschaft) und schloß 1978 mit dem Dr. ab. In den Jahren 1976 bis 1984 war ich bei der Österreichischen Kontrollbank im Sekretariat des Vorstands und verantwortlich für internationale Finanzierungen. 1983 war ich in den USA und ebenfalls für internationale Finanzierungen zuständig. Danach war ich bis 1986 beim Bundesministerium für Finanzen als wirtschaftspolitischer Berater tätig.

Von 1986 bis 1988 war ich im Kabinett des Bundeskanzlers und hatte wirtschafts- und kulturpolitische Beratungen inne. Anschließend war ich bis 1990 Generalsekretär des Österreichischen Bundestheaterverbandes. Von 1988 bis 1990 war ich im Bundesministerium für Unterricht und Kunst, danach bis 1996 im Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst sowie bis 1997 im Bundesministerium für Wissenschaft, Verkehr und Kunst. Seit Mai 1977 bin ich Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Kontrollbanken AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg, und sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Ich habe wirklich eine Anzahl von glücklichen Vorbedingungen erlebt: Elternhaus, gute Ausbildung, ein harmonisches Familienleben. Einfach glückliche Zusammentreffen, die mir berufliche und auch private Fortschritte erlaubten. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe kein Rezept, bei mir waren es weitgehend Glück und Zufall gewesen. **Haben Sie Vorbilder?** In einzelnen Teilen habe ich schon Menschen um ihre Erfahrungen und Eigenschaften beneidet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstverständlich meine Eltern und meine Frau. Ganz wichtige Menschen in meinem Leben waren auch der frühere Generaldirektor der Österreichischen Kontrollbank, Prof. Haschek, und der frühere Bundeskanzler Dr. Vranitzky. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Rückschläge gab es keine, aber ein ganz negativer Einschlag in meinem Leben war, als nach meinem Wiedereintntt der dritte Vorstandsdirektor Selbstmord beging. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man gewöhnt sich in vielen Jahren an die Politik. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Mit meinem Prinzip möchte ich immer den Zustand vermitteln, daß Arbeit Freude macht. Ich hoffe, sie sehen mich als Vorgesetzten zur Unterstützung ihrer Arbeit und keinesfalls als Bedrohung. **Welche Rolle spielt die Familie?** Egal, wieviel Zeit ich mit ihr verbringe, es ist immer zu wenig! **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Mein Beruf bietet eine schöne Breite an Anerkennungsmöglichkeiten, egal ob spontan oder ritualisiert. Wie wichtig Anerkennung für mich ist, hängt vom „Absender" ab. Qualitätsvolle Adressen sind strenge Beobachter, welche mir auch wichtig sind. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Keine Ahnung, teilweise aus der Freude, Strukturen zu gestalten und teilweise aus meiner Arbeit selbst. Ich arbeite auch gerne mit Menschen, die ich mag, zusammen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich kam glücklicherweise sehr jung in die Politik und kehrte dann wieder in einen „normalen Beruf" zurück. Mein Ziel ist nicht stabil. Im Moment ist mein vorrangiges Ziel, dieser Organisation, bei der ich vor mehr als 20 Jahren begann, ein Profil für die Zukunft zu geben. Gemeinsam mit meiner Frau möchte ich den Kindern mitgeben, was ich ihnen für die Zukunft „schulde". Welchen Ratschlag für die nächsten Generation möchten Sie **weitergeben?** Man soll keine Laufbahnpläne machen, aber sehr aufmerksam sein und Momente und Gegebenheiten wahrnehmen. Immer neugierig und wach bleiben, damit man diese Momente nicht versäumt. Man braucht auch immer neue Felder, um seine Chancen nicht zu reduzieren. Allzu simple Erfolgsmaßstäbe sollte man vermeiden, denn Menschen sind verschieden. Vorsichtig mit der Beurteilung anderer umgehen und die Vielseitigkeit des Erfolges nicht unterschätzen.

✱ Schöner Andreas

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „beim Novak"., 1070 Wien, Richterg. 12. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1960, Wien.

Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Lisa (1995) und Annika (1998). Hobbies: Gartenarbeit, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1974-77 besuchte ich die Gastgewerbeschule im ersten Bezirk. Es folgten vier Monate saisonale Tätigkeiten im Burgenland. Im September 1977 trat ich in den Küchenbereich des Restaurants „Drei Husaren" ein und verließ dieses in der Position des Küchenchefs im Juli 1998. Im September 1998 übernahm ich die Leitung der Küche des Restaurantbetriebes „beim Novak".

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie meine Liebe zum Beruf, innere Ruhe, Ausdauer, Kreativität. Flexibilität und permanentes Aneignen von Wissen Grundvoraussetzungen. Wichtigstes Element bei meiner Tätigkeit sind frische Zutaten, die von mir unverfälscht zubereitet werden. Ich schätze meine Mitarbeiter als eigenständige Menschen und pflege einen fairen Umgang mit ihnen. Dies sind weitere Bedingungen für mein erfolgreiches Arbeiten. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn meine Kochkünste von zufriedenen Gästen angenommen werden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Harmonie sowohl im betrieblichen Umfeld als auch in der Familie. **Ihre Ziele?** Innerhalb der nächsten Zeit eine Haube zu erkochen. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein muß man den Prozeß der Klärung individueller Arbeitsvorstellungen durchmachen - Vor- und Nachteile abwägen. Sich, aber auch dem anderen etwas zutrauen, mit dem damit verbundenen Probieren und Weiterbilden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen?** Diese analysieren, für die Zukunft daraus Lehren ziehen und den richtigen Weg weitergehen.

✶ Schramek Kurt Dipl. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kinounternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Burg-Kino., 1010 Wien, Opernring 19. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1949, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Marlene. Kinder: Stefan und Susanne.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am Realgymnasium in Klagenfurt (1967) machte ich den Präsenzdienst. 1968 begann ich mit dem Studium der Mathematik an der Technischen Universität in Wien. 1973 beendete ich das Studium mit der Sponsion. Während des Studiums (1971) übernahm ich an der Technischen Universität das Filmreferat, welches Anfang der Sechziger Jahre von Prof. Konlechner gegründet worden war. Mein Ziel war es, den Studienkollegen den Film näherzubringen. Der Film als solches hatte mich bereits während der Mittelschulzeit sehr interessiert. Ich hielt damals sogar Sonderveranstaltungen ab, welche sehr gut besucht waren, brachte auch ein Semesterprogramm heraus und konnte so einen größeren Interessentenkreis ansprechen. Somit verlagerte sich bereits während des Studiums das Interesse von der Mathematik immer mehr und mehr auf den Film. Nach der Sponsion mußte ich mich entscheiden, in welche Richtung mein weiteres Leben führen sollte. Die nächsten zwei Jahre war ich am Institut für Höhere Studien tätig, wo ich mathematische Methoden und Computerverfahren studierte und dabei unter anderem Prognoseverfahren für die Filmwirtschaft entwickelt. 1976 beendete ich diese Studien. Nebenbei organisierte ich weiterhin Filmveranstaltungen an der Technischen Universität und zeitweise auch an der Universität Wien. Dann hatte ich die Möglichkeit, mit zwei Bekannten ein Bezirkskino in Wien 7 (Hermann-Kino) zu übernehmen. Dies stellte für mich die Herausforderung dar, einerseits die Praxis kennenzulernen und andererseits meine Ideen umsetzen zu können. Das Kino wurde in STAR-Kino unbenannt, in Form einer Ges.m.b.H. geführt und zwei Jahre nach der Übernahme mit einigem Aufwand renoviert. Das Programm bestand hauptsächlich aus Filmklassikern und Wiederaufführungen und war von Anfang an hervorragend besucht. 1979 gründete ich einen eigenen Filmverleih, um auch solche Filme präsentieren zu können, die in Österreich nicht verfügbar waren. Durch meine Verleihtätigkeit hatte ich bald Gelegenheit, mit der damaligen Besitzerin des Burg-Kinos Kontakt aufzunehmen, die das Kino aus Altersgründen verkaufen wollte. Obwohl nahezu ohne Eigenkapital gelang es mir, nicht zuletzt auch durch die Hilfe von Verwandten, den Kauf zu finanzieren und das Kino im Mai 1980 zu übernehmen. In der Folge trachtete ich, die bisherige Programmlinie des Kinos, nämlich anspruchsvollere Filme in Originalfassung zu zeigen, trotz zunehmender Konkurrenz konsequent weiterzuführen und dabei der ständig steigenden Bedeutung von Erstaufführungen gerecht zu werden. Im Herbst 1986 erfolgte schließlich im Zuge einer umfangreichen Renovierung die Installation eines zweiten Saales.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß man die Ziele, die man sich gesteckt hat, auch erreicht. Wichtig ist für mich dabei speziell in meiner Tätigkeit, Feedbacks von anderen zu bekommen. Erfolg ist für mich zum Beispiel ein voller Kinosaal, zufriedene Besucher, Besucher, die einen Film ohne mein Mitwirken möglicherweise gar nicht sehen hätten können. Ganz allgemein bedeutet Erfolg für mich vor allem persönliche Interessen, Arbeit und Familie miteinander in Einklang zu bringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Hobby zum Beruf machen konnte, diesen meinen persönlichen

Wertvorstellungen entsprechend ausüben und gut davon leben kann. **Was war speziell für den Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit, Risikobereitschaft, Konsequenz und Kommunikationsvermögen. **Wie sehen Sie den Kinomarkt?** Ich versuche stets meiner persönlichen Programmlinie treu zu bleiben und dort Akzente zu setzen wo mir eine Ergänzung zum vorhandenen Angebot sowohl von der Filmauswahl her als auch von der Art der Präsentation wesentlich erscheint.

✱ Schrammel Hannelore

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Maßhemdenatelier Voglhuber., 1180 Wien, Martinstr. 74. Geboren - Datum, Ort: 1960 in Hollabrunn. Hobbies: Nähen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach abgeschlossener Wäscheerzeugerlehre Einstieg in das Berufsleben in einem Herrenmodengeschäft. Während der 20-jährigen Tätigkeit in dieser Firma besuchte ich Kurse und Seminare in verschiedenen Arbeitsbereichen und Menschenführung, da mir klar war, daß ich nur durch Weiterbildung berufliche Aufstiegsmöglichkeiten haben könnte. Anschließend war ich zehn Jahre Ausbildnerin in einer Schneiderei im industriellen Bereich, wofür Menschenkenntnis unbedingt nötig war. Im August 1996 ergab sich die Möglichkeit zur Selbständigkeit, die ich auch sofort ergriff.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedenheit der Kunden, dadurch ergibt sich ein stabiler Kundenkreis und somit auch finanzieller Erfolg. Mein Ziel ist die Erreichung einer bestimmten Lebensqualität, das heißt, mehr Freizeit bei finanzieller Sicherheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor Übernahme des Geschäftes erstellte ich eine genaue Marktanalyse, genaue Vergleiche zwischen der bestehenden Situation und einer eventuellen Selbständigkeit, sowohl in finanzieller Hinsicht, als auch den Spaß an der Arbeit berücksichtigend. Schuldenfreies Arbeiten ist für mich wichtig. Genauigkeit in der Arbeit, Organisation, um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten, gesetzte Ziele mit großem persönlichen Einsatz und Konsequenz verfolgen, dies ist nicht möglich, wenn man von jemandem abhängig ist. Ein nettes äußeres Erscheinungsbild und Freundlichkeit. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Großes Ausmaß an Fleiß ohne Rücksicht auf Freizeit, Ehrgeiz und Wille zur Unabhängigkeit, das wurde mir auch in meiner Familie vorgelebt. Der Ehrgeiz meines Vaters und eine totale Unselbständigkeit und Abhängigkeit von meiner Mutter, was in mir den unbedingten Wunsch zur Unabhängigkeit hervorrief, sowie positives Denken und Spaß an der Arbeit. Ich machte mein Hobby mit der Überzeugung meines Könnens zum Beruf. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Sie ist schmerzhaft, macht mich jedoch stark, da ich sie als positive Kritik und Lernprozeß betrachte. Niederlagen fördern auch die Eigenkritik. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das soziale Umfeld muß stimmen, damit ich mich auf die Arbeit konzentrieren kann und mich beruflich ausleben kann. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Sich trauen auf die Ziele zuzugehen. Wenn man etwas machen will, so soll man es auch tun. Wünsche in die Tat umzusetzen.

✱ Schreck Bernhard Mag.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schrecks Goodies., 1050 Wien, Gasserg. 19. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1965, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Mitgliedschaften: WU-Alumniclub. Hobbies: Hund, Laufen, Wandern, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während der Mittelschule war ich für ein halbes Jahr als Austauschschüler das erste Mal in den USA. Nach der Matura studierte ich BWL mit ganz verschiedenen Hauptfächern und sehe jetzt, daß dies für meine Selbständigkeit ganz wichtig ist. Ich arbeitete kurzfristig bei der CA und bei 3M und reiste mit meiner Frau ein halbes Jahr durch Amerika, um zu sehen, auf welchem Gebiet und mit welchen Produkten wir in Österreich tätig werden könnten. Nach meiner Rückkehr machte ich mich zunächst an meine Hausaufgaben für die Selbständigkeit und machte mich 1993 selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist, viele Dinge im Leben unter einen Hut zu bringen, sodaß sich am Jahresende ein Gewinn mit Lebensqualität bilanzieren läßt. Mit Kunden optimale gegenseitige Beziehungen aufbauen und deren Bedürfnisse bestens befriedigen zu können. Man muß sich genügend Zeit lassen und bereit sein, zu kämpfen und ständig zu lernen. Die Auswahl neuer Kunden und der konsequente Kontakt, Präsenz und Hartnäckigkeit sind notwendig, weil im Schnitt für einen Auftrag neun Kundenkontakte notwendig sind. Die Arbeit muß Spaß machen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war immer klar, daß ich selbständig und unabhängig sein und meiner Kreativität freien Lauf lassen wollte. Für unseren Erfolg sind sehr viele kleine Dinge ausschlaggebend, die ich bereits im Studium und bei meinen früheren Tätigkeiten gelernt und erfahren habe, wie eine breite Palette an Informationen, Ortskenntnisse, eine gut organisierte Datenbank, usw.. Alle meine Tätigkeiten, die ich vor der Selbständigkeit ausführte, waren wesentliche Bausteine für meine Selbständigkeit. Ich arbeite nach der Devise: Im ersten Jahr probieren wir, im zweiten verfeinern wir und im dritten Jahr perfektionieren wir. Risikobereitschaft, die Bereitschaft, eine gewisse Zeit verzichten zu können, auf den Erfolg auch warten zu

können und bereit zu sein, viel Zeit zu investieren. Wirtschaftliches Denken ist wichtig. Das Risiko, das ich eingegangen bin, war immer ein kalkulierbares und meist in Form von Zeiteinsatz. Es muß sich immer etwas tun. **Spielt die Familie eine Rolle?** Eine funktionierende Partnerschaft ist sicher nicht von Nachteil. Ich sehe in meinem Bekanntenkreis, daß Entscheidungen, die ohne den Partner getroffen wurden, sich im nachhinein oft als Nachteil erwiesen. Wir haben auch in den letzten Jahren gemeinsam einige, für uns wichtige Seminare besucht und reißen uns gegenseitig mit. Von meinem Elternhaus habe ich Vertrauensvorschuß zu geben, ohne dabei jedoch ausgenützt zu werden, gelernt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Bis jetzt ist es noch zu keinen großen Problemen gekommen. Ich gehe an Schwierigkeiten eher bedacht und rational heran. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Das richtige Produkt zur richtigen Zeit zum richtigen Kunden zu bringen. Hunger ist ein größerer Antrieb als Sättigung. Wir glauben ein Gewitter zu sehen und merken nicht, daß sich das Klima ändert. **Haben Sie Vorbilder?** Bei Biographien von erfolgreichen Menschen sucht man sich etwas Zutreffendes für sich selbst aus. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe meist bei der Arbeit Kraft und sah am Anfang meine Arbeit als Hobby. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist eine Mischung aus Konsequenz, Kreativität, ständigem Lernprozeß und Hinterfragung der Dinge.

✶ Schröder Klaus Albrecht Dr.

● Steckbrief

Beruf: Kunsthistoriker. Funktion: Direktor. Tätig bei: Kunstforum der Bank Austria,, 1010 Wien, Freyung 8. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1955, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Ingried Brugger. Schöpferische Akte: Mehr als zehn Bücher, Herausgeber und Mitautor zahlreicher Bücher, zahlreiche Aufsätze, Artikel, Vorträge, etc., 1988-92 Herausgeber der Kunstpresse. Mitgliedschaften: Präsident der Interessensvereinigung Österreichischer Museen, International Commitee of Museums, Rotarier, Samariterbund.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Matura 1975, Kunstgeschichte- und Geschichte Studium bis 1983, nebenbei von 1981-83 Nachrichtensprecher des ORF, 1983-84 Universitätsassistent am Institut für Kunstgeschichte an der Uni Wien, anschließend zu Länderbank. 1995 Gründung des Kunstforums der Österreichischen Länderbank (heute mit 500.000 Besuchern und 80 Millionen Jahresumsatz die erfolgreichste Kunsthalle der Internationalen Moderne in Europa). 1987-99 Kabinettchef und Büroleiter der amtsführenden Stadträtin für Kultur in Wien (Dr. Ursula Pasterk), 1988-92 Herausgeber der Kunstpresse, seit 1988 Direktor des Kunstforums Wien (1988 und 1993 umfangreiche Umbauten und Erweiterungen), seit 1996 Präsident der Interessengemeinschaft österreichischer Museen und Ausstellungshäuser und Konsulent des Landes Salzburg für Neuorganisation der Salzburger Landesmuseen. 1996-99 Vorstandsmitglied und kaufmännischer Direktor der Privatstiftung Ludwig. Seit Mitte 1999 Direktor der grafischen Sammlung Albertina.

Sonstige Tätigkeiten? Seit 1996 Konsulent des Landes Salzburg für Neuorganisation der Salzburger Landesmuseen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ziele zu erreichen, wobei Voraussetzung ist, daß die Ziele richtig sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Sicher, die Gründung des Kunstforums, vielen Menschen Kunst nähergebracht zu haben und auch die Publikation meiner Bücher, die in Auflagen von insgesamt 200.000 Stück verkauft wurden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Von manchen werde ich als fairer und durchsetzungsfähiger Partner. Ich bin sicher auch umstritten. Mich tröstet das Sprichwort „Hohe Bäume fangen viel Wind". **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** 1984 in die Länderbank zu gehen und dort etwas zu gründen, das es in Österreich noch nicht gab, also dieses Risiko der Sicherheit des Bundesdienstes vorzuziehen. Sonst wäre ich heute in unwichtiger Funktion in einem Bundesmuseum. Von dieser Entscheidung an, war es eine Kette der Zuwächse. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Qualität der Ausstellungen und die unleugbaren Zahlen. Ich holte unter anderem die ersten Kokoschka und Van Gogh Ausstellungen. Ich wußte immer was ich will, verstehe mich als Marktwirtschafter und Dienstleister, und reagiere flexibel auf die zeitgenössischen Erwartungen und Hoffnungen. Ich nehme meine Umwelt wahr und reagiere auf sie, was in meiner Branche nicht immer so selbstverständlich ist. Ich historisiere selbst die Gegenwart. Indem ich mich als Dienstleistungsberuf positioniere, kann ich von vornherein viel offener auf das gesamte Spektrum der zeitgenössischen Gesellschaft reagieren als andere. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Kulturbetrieb und Museum war immer klar, nicht aber der 15-jährige Umweg über die Länderbank. Ich dachte, der Weg ginge von der Universität entweder an die Uni oder ins Museum. Diesen Umweg halte ich nicht nur für eine Abkürzung, sondern auch als einen unendlichen Lernprozeß. Heute bin ich dort, wo ich mich am Ende meiner Lebensplanung gesehen habe, nämlich in der Albertina. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich weiß auch um die Begrenzung meiner Wirkung, das heißt ich kann nur so stark sein, wie ich meine Mitarbeiter motiviere. Ich halte mich für ein Motivationsgenie, hole aus jedem das Letzte heraus, indem ich ihn seinen Kompetenzen entsprechend Aufgaben eigenverantwortlich übertrage. Das Bewußtsein selbst verantwortlich zu sein, bringt bei den Menschen eine maximale Leistung hervor. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Beim Kunstforum konnte ich mir jeden einzelnen selbst aussuchen. Zuerst durch trial und error, später durch qualifizierte Befragung, lesen von Publikationen oder sondieren der Einstellung, wie offen jemand ist. In meiner neuen Funktion erbe ich 80 unkündbare Mitarbeiter, die ich motivieren muß und zu freiwilliger Höchstleistung anspornen muß.

Welche Rolle spielen Niederlagen? Meine Niederlagen waren eher menschlicher Natur, z.B. wenn ich es nicht schaffte, jemanden für mich zu gewinnen. Ich glaube immer, jeden gewinnen zu können und das ist eine Illusion. Ich habe auch zwei bis drei mal große Pressekampagnen falsch angelegt und mich mit den „falschen ins Bett gelegt" - soetwas kommt vor. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Persönlich bin ich betroffen und versuche es, andere nicht merken zu lassen.
Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Das möchte ich auch gern wissen. **Ihre Ziele?** Der Albertina jene Öffentlichkeit, jenes internationale und nationale Ansehen zu verschaffen, das der Bedeutung ihrer Sammlung angemessen ist. Das ist sehr schwer, weil die räumliche und infrastrukturellen Voraussetzungen denkbar schlecht sind und ein Sanierungsbedarf von 700 Millionen der Budgetknappheit der öffentlichen Hand gegenübersteht. Das ist ein fünf bis zehn Jahresplan. Ob die Leitung der Albertina das ultimative Lebensziel ist, kann ich jetzt nicht sagen. Sobald ich solch eine Aufgabe übernehme ist es solang ich die Funktion innehabe mein ultimatives Ziel - aber die Zeit bleibt nicht stehen.
Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, mehr als mir zusteht und gut tut. Als Chef einer Institution sahnt man grundsätzlich die gesamte Zustimmung, Lob und Anerkennung ab, die ja eigentlich dem ganzen Haus zusteht. Es ist daher gut, sich immer zu vergegenwärtigen, daß der Ruhm dem Haus gehört, man ihn aber - durch die heutige Tendenz zur Personalisierung - selbst bekommt. Man sollte aber sich nie mit seiner Funktion verwechseln. **Ihr Lebensmotto?** Wenn schon, dann immer nach oben und nie nach unten treten. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine Stärke ist zu wissen, daß es darauf ankommt, ein Ziel und den besten Weg es zu erreichen, zu erkennen. Das Ziel muß natürlich richtig sein und dann darf man es nie aus den Augen verlieren.
Anmerkung zum Erfolg? Neben dem objektiven Streben nach Maximierung muß man auch sein Umfeld subjektiv bestmöglich betreuen. Es wird keiner erfolgreich sein, der glaubt er schafft es allein und die anderen sind schlechter als er. Man muß sich immer darüber im Klaren sein, daß man sehr von anderen abhängig ist und man nur so stark ist, wie einen die anderen tragen. Den Privilegien, der Verantwortung und Pflichten einer Führungsfunktion muß man sich immer bewußt sein. Spezifisch ist in dieser Branche, daß von den Museumsleitern in den letzten 150 Jahren das Wissenschaftliche soweit in den Vordergrund gestellt wurde, daß der Umwandlungsprozeß hin zur Öffentlichkeit und zur Dienstleistung in den letzten Jahrzehnten etwas versäumt wurde. Das wurde in den letzten zehn Jahren wieder etwas wettgemacht und die besten Häuser wissen, daß sie nur bestehen können, wenn zwischen Wissenschaftlichkeit, Öffentlichkeitsarbeit und Modernisierung Gleichgewicht herrscht. Dieser Bewußtwerdungsprozeß ist das Besondere in unserer Branche. Wenn man das nicht macht, wird es auch nicht so kurzfristig bestraft, wie der Markt einen Produzenten oder Händler bestrafen würde, wenn er nicht auf die Bedürfnisse seiner Konsumenten achtet. Daher kann man leicht übersehen, für wen man eigentlich da ist. Den ständigen Rückkoppelungsprozeß mit dem Publikum zu suchen ist sehr wesentlich. Die Besonderheit der Branche ist auch das Korrektiv des Mißerfolges nicht zu spüren.

✱ Schubert Helmut Dipl. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Umweltbiologe. Funktion: Inhaber. Tätig bei: ITCCA Österreich., 1160 Wien, Mariahilfer Str. 115. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1953. Hobbies: Elektronik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1978 diplomierte ich in Umweltbiologie. Ich machte die Ausbildung zum Gruppenleiter für autogenes Training, Yoga und taoistische Entspannungsmethoden. Von 1982 bis 1984 besuchte ich eine Heilpraktikerausbildung in der BRD und arbeitete an der Naturheilpraxis von Frau Dr. med. U. Wippich, die sich unter anderem mit chinesischen Heilmethoden auseinandersetzt, mit. Tai Chi Schüler wurde ich 1976. Seit 1979 praktiziere ich den authentischen Yang Stil, zunächst bei Frida Anders . Seit 1982 bin ich autorisierter Lehrer der ITCCA und nahm Privatunterricht beim Meister King Hung Chu. 1986 erfolgte die Berufung zum Leiter der ITCCA Österreich, und ich erhielt die Berechtigung zur Lehrerausbildung im authentischen Yang Stil.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich habe in Wien 190 Schüler, von denen so mancher bereits seit zehn Jahren bei mir Unterricht nimmt. Dies ist auch die Basis für Vorführungen in der Öffentlichkeit. Ich habe die Organisation in ganz Österreich verbreitet. Bei der Aufbauarbeit bin ich zwischen der BRD und Österreich gependelt. **Gab es Niederlagen?** Rückschläge gibt es immer wieder. Hier gilt es zu analysieren und zu verändern, besonders wenn man an die Öffentlichkeit tritt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Tai Chi, welches die Quelle für die Energie ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, daß man erfolgsorientiert neu definieren sollte, denn schließlich zählt doch nur die Lebensqualität. Somit verstehe ich unter erfolgreich, etwas in Bewegung zu setzen und tiefgreifende Veränderungen zu bewirken, welche nicht auf Kosten des Anderen gehen und die Lebensqualität verbessern. Es gibt genug Beispiele, daß ich Qualität und Selbstbewußtsein bei den Schülern forcieren konnte. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben/ Beruf?** Als Selbständiger könnte ich 24 Stunden arbeiten. Das Privatleben setzt eine perfekte Zeitplanung voraus. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es, daß meine Schüler Tai Chi in den Alltag integrieren können.

✱ Schuhmann Karin

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Zentrum für Kommunikation und Dynamik., 1030 Wien, Neulingg. 25. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1965,

Deutschlandsberg. Familienstand: Verheiratet mit Stefan. Mitgliedschaften: ÖBM. Hobbies: Lesen, Hunde, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Handelsakademie, war ein Jahr als Aupair in Amerika und begann anschließend das Studium der Publizistik. Es gab für mich zu dieser Zeit zwei Möglichkeiten, ein Vollstudium, was finanzielle Abhängigkeit von meinen Eltern bedeutet hätte, oder, da ich dies nicht wollte, die Berufstätigkeit. Ich arbeitete 1985-86 in einem Sozialprojekt für die Resozialisierung von künstlerisch begabten Strafentlassenen in Linz und kam durch meine Arbeit bereits zu diesem Zeitpunkt mit dem ZKD und dessen Galerie Modena Art in Verbindung. Nach Auflösung des Projektes ging ich nach Wien, begann zu studieren und arbeitete nebenbei mit der Thematik Erwachsenenbildung, absolvierte eine zweieinhalbjährige Ausbildung als Verhaltenstrainerin und führte im Anschluß daran selbständig Trainings durch. Es folgte eine zweijährige Ausbildung als Unternehmensberaterin, ich absolvierte das Probedeutikum, um für mich abzuklären, ob ich wirklich in dem stark therapeutischen Bereich bleiben wollte. Ich entschied mich dagegen, da es zuviel an Beziehungsarbeit bedeutet hätte. Durch eine Radiosendung erfuhr ich von der Ausbildung in Mediation, was mir spontan zusagte und für mich stimmig war. Vor vier Jahren schloß ich die Ausbildung als Mediatorin ab und arbeite jetzt in freier Praxis mit Scheidungspaaren und hier im ZKD im Bereich Wirtschaftsmedien und seit zwei Jahren bieten wir auch die Ausbildung in Mediation an. Nur das Studium habe ich nicht abgeschlossen, da ich merkte, daß es ein zeitliches Problem war. Alle anderen Ausbildung waren zeitlich absehbar.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich ein Ziel, das ich mir gesetzt habe, mit Mitteln, die mir selbst durch meine Person zur Verfügung stehen, erreiche beziehungsweise durch Menschen, die ich dafür begeistern konnte. Erfolg spüre ich im Bauch. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Viele Erfolge habe ich mit dem Team gemeinsam erreicht, wobei es meine und von mir vorgegebene Ziele waren. Wenn ich ein klares Ziel definiert habe, analysiere ich den Jetztzustand und dann unterteile ich das Ziel in zeitlichen Abschnitte bzw. Teilziele, die ich erreichen muß. Ich brauche „Hakerln" für erledigte Dinge, diese sind Kontrolle und Motivation gleichzeitig. Ich plane analytisch und strategisch unter dem Begriff Disziplin, zu der ich fähig bin, die ich aber nicht immer einhalte, da ich für mich kein durch und durch disziplinierter Mensch bin, der eisern Pläne durchzieht. Für mich gehören die Komponenten Disziplin, Lust und Freude zusammen. Wenn es mir gelingt, diese zu koordinieren, weiß ich, daß ich von der Motivation her richtig unterwegs bin und das Ziel auch erreiche. Das Erkennen der eigenen Fähigkeiten und Grenzen sowie das Ausloten und Erweitern dieser ist mir wichtig. Offenheit und die Bereitschaft zur Weiterentwicklung und Weiterbildung mache ich möglich, indem ich Impulse von außen aufnehme und Seminare besuche, auch in Bereichen, die mir etwas fremd sind. Dies sehe ich als Herausforderung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, aber alles gelingt mir auch nicht. **Warum wollten Sie eine leitende Funktion übernehmen?** Für mich war immer wichtig, daß die Aufgaben nachvollziehbar bleiben. Dies kann nur in kleinen Teams geschehen. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Auf jeden Fall. Bei den Mitarbeitern spielen für mich auch die Komponenten Lust und Disziplin eine wichtige Rolle. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ich hatte kein einfaches Elternhaus. Ich gehe einmal davon aus, das meine Eltern für mich das beste gewollt haben. Entscheidend war nicht die Erziehung, sondern wie man im Nachhinein mit dieser Erziehung umgeht. Ein erfolgreiches Privatleben ermöglicht die positive Beeinflussung und Gestaltung des Berufslebens. **Haben Sie einen Leitsatz?** Cape diem, nutze den Tag. **Ihre Vorbilder?** Ich kann keine Namen nennen, aber es waren immer Menschen da, die mich beeinflußt haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Disziplin und Lust - ich nehme mich ernst, aber kann auch über mich lachen. Sich selbst auch Fehler eingestehen, wobei Selbstkritik auch nicht überbewertet werden und nicht in Selbstzerfleischung enden darf. Vieles mit Humor nehmen.

✱ Schüller Elisabeth Mag.

● Steckbrief

Beruf: Personalvermittlerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Zentrum für Berufsplanung - Wirtschaftsuniversität Wien., 1090 Wien, Aug. 2-6. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1964, Wien. Eltern: Walter und Ernestine. Schöpferische Akte: Mitautorin des Mangementführers, zahlreiche Artikel und Beiträge in Tageszeitungen, regelmäßige Beiträge im ZBP aktuell. Hobbies: Italien (Sprache, Land, Kultur- und Individualreisen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der AHS-Matura absolvierte ich den HAK-Abiturientenkurs und studierte anschließend Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Marketing und Transportwirtschaft. Während des Studiums war ich Werkstudentin bei der Industriellenvereinigung im Bildungswerk der Industrie und bin dann durch viele Kontakte, die ich dort knüpfen konnte, nach Abschluß des Studiums 1992 in die Position der Geschäftsführerin des Zentrums gekommen. Mein ursprünglicher Berufswunsch war Diplomatin. Dazu kam es dann nicht mehr. Es war

für mich eine Herausforderung, eine Führungsposition zu übernehmen, in einer gewissen Alleinverantwortung mir hier selbst eine Position zu schaffen, durch meinen Beitrag das ZBP mitzuplanen und dessen positive Weiterentwicklung mitzubeeinflussen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Daß man durch seinen persönlichen Einsatz ein positives Ergebnis erzielen kann, und das auch sieht. Dies kann sowohl in Finanzdaten oder in immateriellen Bereichen (Teamvergrößerung, Entwicklung eines guten Services) meßbar sein. Die eigene Bestätigung, daß man zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist, und das richtige getan hat. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war für mich schon sehr früh klar, daß ich eine führende Position erreichen will. Schon am Beginn meines Studiums war mir bewußt, daß ich einmal etwas leiten, organisieren und in selbständiger Art und Weise gestalten möchte. Dies hat sich dann in verschiedenen Berufsbildern gezeigt. Verantwortung zu tragen und eigene Vorstellungen verwirklichen zu können war wesentlich. Ich wurde in meiner Jugend von meinem Elternhaus sehr gefördert und erhielt jede Unterstützung. Weiters der Wille sich ständig weiter zu entwickeln, weiter zu lernen, man darf auf keinen Fall stehen bleiben. Seit Ende des Studiums habe ich immer geschaut, wie ich mich weiterbilden bzw. informieren kann, was meinem Beruf zweckdienlich ist. Wo gibt es etwas Neues, mit welchen Bereichen muß ich mich auseinandersetzen, das heißt offen und aufmerksam sein? Der Aufbau eines gewissen Netzwerkes, Kontakte pflegen. Absoluter Zeiteinsatz, da es von unseren Auftraggebern her individuelle Wünsche gibt, die man entsprechend zu erfüllen hat, wenn man gute Arbeitsqualität liefern will. Starker persönlicher Einsatz, unkonventionelle Vorgangsweisen, um Kunden zufriedenzustellen und sie langfristig als Partner zu behalten. Als privater Verein sind wir sehr stark von diesen Partnerbeziehungen abhängig. Auseinandersetzungen mit den Mitarbeitern, eventuell ein Zurückschrauben der eigenen Erwartungen, Änderung in der Entwicklung der Produkte, dazu gehört neben Stehvermögen auch Geduld, Flexibilität, Experimentierfreudigkeit, Zulassen eigener Fehlertoleranz und daraus wieder Positives herausnehmen. Ständiges Finden von Lösungsmöglichkeiten - man sollte versuchen, überall, wo man Entscheidungen zu treffen hat, alles, was man plant, in Zielen zu formulieren, schauen, was herauskommen soll und das Ergebnis überprüfen. Gesunde Selbstkritik, eine möglichst objektive Einschätzung der eigenen Handlungen und Fähigkeiten, daß meine Handlungen nachvollziehbar und überzeugend sind, und die Annahme von Fremdkritik. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Zunächst schauen, was ist mein Beitrag zur Änderung einer Situation ist, welche Ressourcen ich einsetzen muß, woher ich sie bekomme, und möglichst rasch die Situation ändern. Nichts lange im Verborgenen lassen, denn dies wirkt sich negativ auf andere Personen oder Bereiche aus und kann für ein kleines Unternehmen sehr schlecht sein. Eingestehen der eigenen Fehler gegenüber anderen (auch gegenüber den Mitarbeitern), dadurch bekamen wir auch eine sehr offene Teamkultur. **Wie weit spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Eine sehr große, denn ich kann mir die schönsten Dinge ausdenken, kann sie jedoch nicht realisieren, denn ich brauche dazu bestimmte Menschen mit bestimmten Fähigkeiten. Gegenseitiges Vertrauen und Offenheit, das bedeutet ständig harte Arbeit. Ich verlange, daß meine Mitarbeiter den „Geist" mittragen, selbständig verantwortlich sind, Mitdenken und bei Kritikern auch Lösungsmöglichkeiten vorschlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese Frage stelle ich mir oft selbst. Es ist wichtig, sich seine eigenen Grenzen ehrlich einzugestehen und sich an sie zu halten. Dies nicht als Schwäche zu sehen, schauen, wie ich mich eventuell umorganisieren kann. Wichtig ist der Ausgleich im Privatleben, die Fähigkeit komplett abzuschalten und mit den eigenen Ressourcen sorgsam umzugehen. **Haben Sie Vorbilder?** Menschen mit sozialem Verhalten, die Menschen gewinnen können. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag so leben, als wäre es mein letzter Tag.

✱ Schulte Monika Johanna Dr.

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmaklerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. Monika Johanna Schulte Versicherungsmakler., 3100 St. Pölten, Klosterg. 24. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1964, Rohrbach/Gölsen. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf Stoll. Kinder: Tatjana Maria (1990) und Mercedes Maria (1999). Hobbies: Skifahren, Reiten, Gedichte schreiben.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe, Jobs während des Studiums, z.B. Observierung für ein Detektivbüro, Fotomodell, Kellnerin, Werbedame, Reitlehrerin, Ferialpraktikantin. Seit 1985 während des Studiums Publizistik, Politikwissenschaften und Philosophie, Mitarbeit im elterlichen Betrieb für Buchhaltung und Verwaltung. Ich wollte eigentlich in einer außenpolitischen Redaktion arbeiten und Kriegsberichterstatterin werden. 1997 offizielle Übernahme des elterlichen Betriebes, aber mein Vater ist noch immer hilfreich im Betrieb tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Lob meiner Kunden, das ist für mich wie Applaus für den Künstler. Manchmal ist es so, daß sich Kunden bei mir mit Blumen bedanken.

Ihr Erfolgsrezept? Alles was ich beginne führe ich auch zu Ende und bin dabei sehr flexibel. Ich habe auch eine enorme innere Aggression, die ich aber sehr gut auf positive Arbeitsleistung kanalisieren kann. Und ich bin auch sehr ehrgeizig, das äußert sich immer wieder in der positiven Lösung von Problemfällen während der täglichen Arbeit meiner

Kanzlei. Was ich nicht aushalten würde, ist eine weisungsberechtigte Person, die mir laufend in meine Arbeit dreinredet. Ich habe während einer Beschäftigung in einer Redaktion sehr darunter gelitten, als man meine Artikel zerpflückte und verändert hatte und wußte schon sehr bald, daß ich eine leitende Position „brauche". Die Branche wäre mir damals egal gewesen. Ich versuche immer für meine Kunden unabhängig, kompetent, erfahren und preiswert zu entscheiden.

In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich nach Ausscheiden meines Bruders aus der Firma, mich selbst in der Versicherung versucht habe. Eine weitere wichtige Entscheidung war die, für die Kombination Familie und Geschäft.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Vater hat mich einfach ins kalte Wasser gestoßen, also einfach zur Akquisition hinausgeschickt. Dabei habe ich viel gelernt und festgestellt, daß mir die Versicherungsberatungen liegen und ich damit Erfolg haben könnte.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Eigentlich schon, im Kleinen. Ich habe mich für eine Kombination aus Familie und Geschäft entschieden und habe auf eine geschäftliche Expansion mit Mitarbeitern verzichtet.

Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle? Es gibt leider kein funktionelles Rezept, Familie und Geschäft unter einen Hut zu bringen. Ich versuche die Kinder wann immer möglich mit in die Firma zu nehmen. Es ist aber gar nicht leicht, in geschäftlich wichtigen Situationen, eine alternative Aufsichtsperson für meine Kinder zu finden.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Ich lege großen Wert darauf, daß alle Kunden gleich behandelt werden. Darum ist es mir auch sehr wichtig Mitarbeiter mit hoher fachlicher Kompetenz zu beschäftigen, um das hohe Auskunftsniveau auch halten zu können, wenn ich nicht verfügbar bin. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Ohne Lob kann kein Mensch existieren, ich freue mich sehr über Anerkennung meiner Klienten. Meine Meinung dazu ist, wer nicht gelobt wird, bringt nichts weiter. Man sollte damit schon bei den Kindern beginnen und sie mit Lob leiten.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Ich bin vorerst traurig, aber ich versuche dann in kürzester Zeit darüber hinweg zu kommen. Oft ist es so, daß ich die Niederlagen schon im Vorfeld erkenne und es mich dann nicht mehr allzu schmerzlich trifft. Oft ist es so, daß Abschlüsse nicht zustande kommen, weil ich dem Klienten gegenüber zu ehrlich bin.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Früher habe ich Yoga und autogenes Training betrieben, jetzt habe ich sehr wenig Zeit dazu. Ich habe es aber jetzt soweit perfektioniert, daß mir zehn Minuten genügen um wieder völlig entspannt zu sein.

Ihre Ziele? Im privaten Bereich freue ich mich schon auf die Fertigstellung unseres Hausumbaues. Im geschäftlichen Bereich ist es das Auffangen der Provisionsverluste, die durch die derzeitig üblichen Rabattierungen entstanden sind. Man kann das nur mit Neukunden kompensieren. **Ihre Vorbilder?** Bis zu einem gewissen Grad mein Vater als erfolgreicher Versicherungsmakler. **Ihr Motto?** Mein Leitspruch für unsere Kunden ist: Unser Service ist Ihre Sicherheit. Das nehmen wir aber auch sehr ernst.

✱ Schulz Susanne

● Steckbrief

Beruf: Sekretärin. Funktion: Sekretärin. Tätig bei: ÖGB-Gewerkschaft HTV-Bildungsreferat., 1010 Wien, Teinfaltstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Hans. Kinder: Christian (1978) und Ursula (1985). Hobbies: Lesen, Handarbeiten, kreatives Design.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einem Jahr Hauswirtschaftsschule, absolvierte ich die kaufmännische Lehre in einem Kindermodegeschäft. Von 1975-78 war ich Schreibkraft im Büro von Anton Benja. Ich erkannte, daß die Gewerkschaft etwas Wichtiges ist. 1978 kam mein Sohn auf die Welt und nach einjähriger Babypause kehrte ich wieder zum ÖGB zurück. Nachdem ich anfänglich nur halbtags tätig war, wurde mir die Möglichkeit geboten, in der Sektion für Handel, Transport und Verkehr wieder ganztägig zu arbeiten, und zwar im Bildungs- und Frauenreferat. Es bereitete mir viel Freude, und so absolvierte ich die Gewerkschaftsschule. 1994 trat meine Kollegin in den Ruhestand, worauf ich - auf ihr Anraten - ihre Position übernahm. Seither bin ich Frauen- und Bildungssekretärin, zuständig für die Betriebsratsausbildung, wobei ich die Betriebsräte selbst arbeitsrechtlich schule.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mir wurde die Möglichkeit geboten, sehr selbständig zu agieren, dadurch wuchs mein Arbeitseinsatz. Ebenso bin ich in der Lage, meine Freude am Beruf und an der Gewerkschaftsarbeit so auf mein Umfeld zu projizieren, daß dadurch meine Überzeugungskraft erheblich gesteigert wird. **Ihre Ziele?** Mich in der Frauenarbeit noch mehr zu engagieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus der Harmonie innerhalb der Familie, im besonderen aus dem Verständnis und der moralischen Unterstützung meines Ehegatten. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich jemanden von der Wichtigkeit der Gewerkschaftstätigkeit überzeugen kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein benötigt man innere Überzeugung und die damit verbundene Freude an der Tätigkeit. Die Meinung zu äußern und zu dieser zu stehen ist ein wichtiger Faktor. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** In sich hineinhorchen, die Ursache herausfinden, aus den entstandenen Fehlern lernen. Nach jedem Mißerfolg kommt wieder Erfolg.

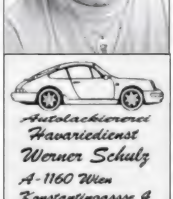
CLUB CARRIERE

LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Schulz Werner

● Steckbrief

Beruf: Autolackierermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autolackiererei und Havariedienst., 1160 Wien, Konstanting. 4. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1947, Thüringen. Familienstand: Verheiratet mit Margit, geb. Migitsch. Kinder: Claudia (1966) und Michael (1973). Eltern: Karoline und Hans-Joachim. Hobbies: Tennis, Motorrad.



● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Noch in der Schule hatte ich den Wunsch diesen Beruf zu erlernen. Bei meiner ersten Firma blieb ich insgesamt 14 Jahre und erreichte die Position des Werkstattleiters. Nach der Absolvierung des Präsenzdienstes trat ich bei „Mercedes" ein, wo ich 13 Jahre beschäftigt war. 1990 erfüllte ich mir meinen langjährigen Wunsch und machte mich selbständig. **Was bewegte Sie diesen Schritt zu unternehmen?** Ich bin ein selbständiger Mensch und kein Befehlsempfänger - das war der Hauptgrund. Ich beobachtete, daß die wenigsten Kfz-Servicefirmen Autolackierereien hatten und daher die meisten Lackiererarbeiten an Autos auswärts vergaben. Nach langer Suche fand ich ein für mich passendes Objekt und knüpfte Kontakte mit den umliegenden Kfz-Servicefirmen. So bekamen wir die ersten Kunden, der Kundenstamm wuchs, und der Geschäftsgang entwickelte sich kontinuierlich aufwärts.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Qualität und Zuverlässigkeit. Die ersten Kunden, die zu uns kamen, um uns sozusagen zu testen, waren von unserer Arbeit und vom Preis-Leistungsverhältnis so überzeugt, daß wir sehr schnell einen guten Namen hatten. Unser Vorteil ist, daß meine Frau und mein Sohn im Betrieb arbeiten, wobei mein Sohn noch Karosseriespengler lernte, bevor ich mich selbständig machte. Wichtig war, daß wir fest daran glaubten, daß wir erfolgreich werden würden und nicht auf die Leute hörten, die uns von diesem Schritt abgeraten hatten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Erfüllung meiner Ziele. **Welche Ziele haben Sie?** Zuerst hatte ich das Ziel, eine eigene Firma zu haben, die ich zu positiven Ergebnissen bringe. Dieses Ziel ist erreicht. Jetzt möchte ich den Status Quo erhalten und hoffe, daß mein Sohn das Unternehmen weiter erfolgreich führt. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Meine Familie ist mir sehr wichtig. Ich habe früh geheiratet und bin nach wie vor mit meiner Frau glücklich . Sie hat mich immer unterstützt und gefördert, und ist ein unentbehrlicher Teil meines Erfolges. **Wie sehen Sie sich im Umgang mit Ihren Mitarbeitern?** Zuerst war mein Stil sehr familiär, das nützten aber die Leute oft aus. Der Schuß ging nach hinten los. Jetzt bin ich strenger, behandle aber trotzdem meine Mitarbeiter locker. Als oberstes Gebot gilt bei mir höchster Qualitätsstandard. Ich weiß, wie man ihn erreicht, da ich jeden Arbeitsschritt selbst beherrsche, arbeite ich auch mit und niemand kann mir etwas vormachen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell, aus der positiven Lebenseinstellung und aus meinem Kampfgeist.

Ihr Motto? „Das wollen wir, das probieren wir" - dann klappt es auch. **Ihr Erfolgsgeheimnis?** Glaube an sich selbst, Konsequenz, großer Einsatz und Ehrlichkeit.

✱ Schuscha Susanne

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Frisiersalon „Struwelpeter"., 2301 Groß Enzersdorf, Kirchenpl. 7. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Petra und Sandra. Eltern: Erna und Helmut. Hobbies: Beruf, Tiere (ich habe unter anderem drei Hunde), Lesen (viel über Psychologie).

● Karriere

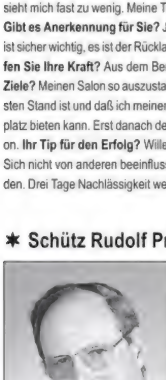
Wie war Ihr Werdegang? Von 1975-78 lernte ich den Friseurberuf und blieb danach noch zwölf Jahre in der Firma, in der ich gelernt hatte. 1990 wechselte ich die Stelle und arbeitete als Friseurgesellin noch fünf Jahre in einem anderen Friseursalon im 22. Bezirk. 1995 absolvierte ich dann die Meisterprüfung und war dann noch ein Jahr im gleichen Betrieb als Geschäftsführerin. Mitte 1996 machte ich mich dann selbständig und konnte dieses bestehende Friseurgeschäft für Damen und Herren erwerben - mit einem Bankkredit war dies möglich. Nebenbei renovierte ich das Geschäft.

Zur Zeit beschäftige ich drei Friseurinnen und zwei Lehrlinge. In diesem Jahr beginnt auch meine Tochter Petra bei mir als Lehrling. Aus meiner Lehrzeit gibt es noch heute Kunden, die mir treu sind, aber auch aus den sechs Jahren im 22. Bezirk habe ich meinen Kundenstock mitgenommen. Wir bieten unseren Kunden spezielle Farb- und Typberatung an, womit wir uns von den restlichen Friseuren in der Umgebung wesentlich unterscheiden. Wir helfen den Kunden beim Umgang mit Farben für Haare und Kleidung. Mein besonderes Augenmerk liegt bei der Beratung der Kunden und am Service unseres Salons.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich glaube schon, ich sehe es am Feedback meiner Kunden und weil ich meinen Kredit bis jetzt problemlos bedienen konnte. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich denke 24 Stunden an mein Geschäft und arbeite mit Liebe. Der Beruf ist mein Hobby. **Was ist dafür verantwortlich, daß Sie es soweit geschafft haben?** Meine schlechte Kindheit. Ich wollte beweisen, daß ich zu Besserem fähig bin. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Es gab einige. Man muß positiv denken und nach vorn schauen, es gibt für alles eine Lösung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als überaus sozial, als Ansprechpartner für etwaige Probleme, aber auch als zu gutmütig. Inzwischen glaubt man an mich und an meinen Erfolg. Meine Mitarbeiter sehen mich eher als Mitarbeiterin und Freundin - und natürlich auch als erfolgreich an. Und meine Familie - sie sieht mich fast zu wenig. Meine Töchter sind aber recht stolz auf mich. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, von Mitarbeitern und Kunden. Das ist sicher wichtig, es ist der Rücklauf für die Richtigkeit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Beruf und der Erfolg gibt mir recht. **Ihre Ziele?** Meinen Salon so auszustatten zu können, daß er auf dem neuesten Stand ist und daß ich meinen Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz bieten kann. Erst danach denke ich an mich und an meine Pension. **Ihr Tip für den Erfolg?** Wille, Ehrgeiz und die volle Identifikation. Sich nicht von anderen beeinflussen lassen und nicht nachlässig werden. Drei Tage Nachlässigkeit werfen einen um ein Vierteljahr zurück.

✱ Schütz Rudolf Prälat



● Steckbrief

Beruf: Theologe. Funktion: Militärgeneralvikar. Tätig bei: Militärordinariat., 1070 Wien, Mariahilferstr. 24. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1939, Wien. Mitgliedschaften: Wiener Männergesang-Verein, Ritterorden vom Heiligen Grab zu Jerusalem (Komtur), Österreichischer Kameradschaftsbund (ÖKB), Österreichisches Rotes Kreuz, und andere. Hobbies: Ich bin Mitglied im Wiener Männergesang-Verein, wo ich für die Reisen meinen Urlaub verbrauche, um andere Kulturen kennenzulernen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1958 maturierte ich am Humanistischen Gymnasium in Wien-Döbling, anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst beim Gardebataillon und den Feldjägern und machte auch die Ausbildung zum ROA. 1959 begann ich mit dem Studium der Theologie an der Wiener Universität und im Priesterseminar. Zwischendurch erfolgten Waffenübungen beim Gardebataillon und bei der Milpfarre beim MilKdo Wien. Am 29. Juni 1964 erhielt ich die Priesterweihe durch Kardinal Dr. Franz König. Die Primiz in der Heimatpfarre St. Paul in Wien-Döbling erfolgte am 5. Juli 1964. Von 1964-70 war ich Kaplan in Mannersdorf am Leithagebirge und Religionslehrer. 1968 erfolgte die Ernennung zum Militärkaplan der Reserve mit Dienst in der Wallensteinkaserne in Götzendorf. Von 1968-70 war ich Delegierter der „Region 2" (Bruck/Leitha) in der Wiener Diözesansynode. Von 1970-85 war ich Militärpfarrer beim MilKdo Niederösterreich für die Garnisonen Baden, Groß Enzersdorf, Hainburg, Klosterneuburg und Langenlebarn. Von 1971-85 war ich vertraglicher Religionslehrer an der Bundesfachschule für Flugtechnik in Langenlebarn. Von 1978-94 war ich Leiter der österreichischen Delegation bei der jährlich stattfindenden internationalen Soldatenwallfahrt nach Lourdes (ca. 20.000 Soldaten aus 26 Nationen). 1983 erfolgte die Ernennung zum Kaplan Seiner Heiligkeit (Monsignore). Vom 1. Oktober 1985 bis April 1992 war ich Dekanatspfarrer beim Armeekommando in Wien (Dekanat: DekPfarre/ AK, MilPfarre beim MilKdo Wien, MilPfarre an der HUOS in Enns und MilPfarre TherMilAk in Wiener Neustadt). Vom 15. Dezember 1986 bis 31. Dezember 1993 war ich Ordinariatskanzler des Militärordinariates, vom 1. Oktober 1989 bis 31. März 1994 Dekanatspfarrer bei der Zentralstelle BMLV. Am 22. Februar 1994 wurde ich mit der provisorischen Leitung des Militärordinariates durch MilBischof Mag. Werner betraut. Am 1. April 1994 erfolgte die Ernennung zum Generalvikar der Militärdiözese und am 1. Juli 1994 die Ernennung zum Militärgeneralvikar durch Bundespräsidenten Dr. Thomas Klestil. 1995 erfolgte die Ernennung zum Ehrenpräsidenten Seiner Heiligkeit.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, den Menschen Unterstützung zu geben. Wenn dies für den Betroffenen eine Hilfe war, dann ist es für mich Erfolg. Erfolg ist auch, wenn im Unterricht keine Abmeldung der Schüler erfolgt. Erfolg war für mich, Feedback seitens der Soldaten zu bekommen. Wenn man Akzeptanz erreicht, dann ist es Erfolg für mich. Wichtige Grundvoraussetzung für Erfolg ist innere Zufriedenheit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Glauben und aus dem Kontakt mit den Mitmenschen. Ich habe einen Beruf ergriffen, der fast ausschließlich aus der Kommunikation wahrgenommen werden kann. Wenn man den Menschen besonders in religiöser und psychologischer Hinsicht weiterhelfen kann, dann ist dieses Erlebnis eine Kraftquelle. Wichtig war und ist für mich auch, Vertrauen von den Mitmenschen zu bekommen. Dieses Vertrauen stellt eine Kraftquelle dar. Schließlich zählt die Identifikation mit der Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, mir ist viel gelungen. Ausschlaggebend waren dabei Erfahrung und Kommunikationsbereitschaft. Ich hatte nie Probleme, Kontakte zu knüpfen und diese zu finden. Auch bei Auslandseinsätzen (Bosnien) konnte ich leicht zu den Soldaten Kontakte knüpfen. Dies erachte ich als sehr wichtig für meinen Beruf. Denn so mancher Soldat braucht Unterstützung bei Auslandseinsätzen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Diese bekomme ich nicht nur aus der seelsorgerischen Tätigkeit, sondern auch von anderen Militärstellen, wo

ich als fachlich kompetent betrachtet werde. **Gab es Vorbilder?** Ich hatte seinerzeit in meiner Heimatpfarre sehr viele Kapläne erlebt, die für mich Vorbilder waren. Auch mein Vorgänger Prälat Gruber hat mich durch seine menschlichen Qualitäten beeindruckt. Auch Kardinal Dr. Franz König hat mich durch seine Offenheit und seine Standpunkte, die er vertrat, sehr beeindruckt. Ein gegenseitiges Befruchten erfolgt auch durch die internationalen Kontakte zu den Militärgeistlichen anderer Nationen.

✶ Schütze Barbara Dr.

● Steckbrief

Beruf: Persönlichkeits- und Unternehmens-Coach für Identität, Strategie und Gesamtkommunikation, Kommunikations-Beraterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr. Barbara Schütze Kommunikation., 1030 Wien, Daponteg. 3. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1954, Klagenfurt. Eltern: Anton und Margit. Hobbies: Musik, Lesen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Kindheit war von einem offenen, typisch europäischen Elternhaus geprägt: Der Großvater ein sozial orientierter Unternehmer, die Großmutter streng und gütig, Eltern und Enkeln ein Vorbild. Der Matura folgten Aufenthalte in Frankreich, Schweiz und endlich das Studium der Kommunikationswissenschaften, Philosophie und Psychologie in Österreich, danach eine Marketingausbildung in Toronto und eine Fachausbildung in Public Relations in New York, Frankfurt und Basel, weiters eine dreijährige Fachausbildung zum Wirtschaftscoach, unter anderem bei Dr. Wolfgang Looss mit Schwerpunkt Systemisches Coaching. Die berufliche Karriere startete in New York und Wien in Public Relations, setzte sich fort in einer kurzzeitigen Leistung der Publico PR in Österreich und führte geradewegs in die Selbständigkeit: Die 1985 gegründete, klassische PR-Agentur wurde sofort zum Begriff für eine unspektakuläre, dialogorientierte Aufbereitung von komplexen, sensiblen Themen aus Wirtschaft und Industrie. Die systematische Orientierung an den Bedürfnissen der prominenten Klientel unterstützte die Dynamik der weiteren Entwicklung, die Zuwendung zu den persönlichen und strategischen Aspekten der Kommunikation, bis hin zur heutigen Alleinstellung als Coach.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Von Anfang an beschäftigte ich mich mit komplexen, sensiblen, konfliktträchtigen Themen und Inhalten im persönlichen, unternehmerischen und politischen Dialog - eine Nische, die ich als erste besetzte. Nützlich waren dafür meine Fähigkeiten und Kenntnisse, aber auch die Konzentration auf eine kompakte, prominente, exponierte Zielgruppe von Führungskräften der ersten Ebene. Sie wurden Partner und Vertraute. Zu ihnen zählen Konzerne wie AMAG, SCA, Miba AG, die Maschinenfabrik Andritz oder die Wienerberger Baustoffindustrie, Interessenvertretungen wie der Maschinen- und Stahlbau Österreichs, der PEN, und andere. Heute, als ein seit 1993 ISO 9001 zertifiziertes Kommunikationsbüro - übrigens noch immer eine Alleinstellung in Österreich - sprechen wir die Sprachen unserer Kunden, verstehen ihre Bedürfnisse und Visionen. Wir bieten individuelle, absolut persönliche Betreuung durch personen- und aufgabenzentriertes Coaching, wir gewährleisten die Verwirklichung langfristiger, ehrlicher Kommunikation, die es erlaubt, auch schwierige Inhalte glaubwürdig zu vermitteln, Distanzen zwischen den Dialogpartnern zu verringern und Konflikte positiv zu nutzen. Ein umfassendes Qualitätsmanagement sorgt für strukturierte Kreativität, reibungslose Abläufe und zufriedene Kunden und Partner - wir sind vernetzt mit Experten der Wirtschaft und Wissenschaft. Voraussetzung für die Fortsetzung des Erfolges ist die konsequente persönliche und berufliche Weiterentwicklung, neue Kenntnisse, Fähigkeiten und vor allem neuen Menschen als Herausforderung zur sorgfältigen Auseinandersetzung. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich persönliches Wachstum, die Übereinstimmung von Sein und Handeln. Erfolg ist Freude am Tun, Freude am Zulassen und Freude an der Verantwortung für mich selbst. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Mißerfolg bedeutet für mich, dem Ungewissen nachzulaufen und den Atem zu verlieren. **Ihre Ziele?** Ich freue mich, wenn ich anderen Menschen ein Bild anbieten kann, nach welchem sie sich selbst gestalten wollen.

✶ Schwarz Alois Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Rathaus Eisenstadt., 7000 Eisenstadt, Hauptstr. 35. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1932, Mogersdorf. Besondere Vorfahren: Vater: Bürgermeister im Südburgenland. Hobbies: Fallschirmspringen (Tandem), Klettern, Wandern, Radfahren, Musik hören, im Sommer der Garten bzw. im Winter Lesen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule begann ich mein Elektrotechnikstudium in Wien. Im Jahr 1954 startete ich meine berufliche Laufbahn bei der damaligen NEWAG und wirkte nach Gründung der Stromgesellschaft BEWAG an vorderster Front bei deren rechtlicher Absicherung mit. Nach mehreren beruflichen Statio-

nen wurde ich zum Abteilungsdirektor ernannt. Ich war im Betriebsrat der BEWAG, Kammerrat der Arbeiterkammer und deren Vizepräsident von 1974 bis 1979 und hatte mehrere Funktionen in Gewerkschaft und Sozialversicherung. Im Jahr 1968 zog ich in den Eisenstädter Gemeinderat ein und war von 1971 bis 1989 ÖVP-Klubobmann und 1977 bis 1990 Stadtrat für die Bereiche Bau, Planung und Umweltschutz. Am 16. Jänner 1990 wurde ich zum Bürgermeister von Eisenstadt gewählt. Obwohl die Bevölkerung in Eisenstadt durch den Berufsverkehr tagsüber auf das Dreifache anwächst, ist die Verwaltungsarbeit für die Stadt Eisenstadt eine überschaubare Aufgabe. Um den Kontakt zur Basis zu wahren, gehe ich am Wochenende oft durch die Fußgängerzone, um so Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Auch die Pflege ausländischer Kontakte, wie die seit 6 Jahren bestehende Stadtpartnerschaft mit der japanischen Stadt Shido, die seit 20 Jahren bestehende Partnerschaft mit Bad Kissingen, und jene mit der Stadt Colmar im Elsaß seit über 15 Jahren (Wein und Musik), die alle Bürgerpartnerschaften sind, liegen mir am Herzen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn Herausforderungen bewältigt werden, die dem Bürger dienen, mit allen Politikern aller Couleurs gut zusammen zu arbeiten und Politik für den Bürger gemacht werden kann, ohne die Parteipolitik an oberste Priorität zu stellen. Mit einem Wort: „alles zum Vorteil der Bürger" umsetzen zu können, das ist für mich Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir mit meinen Mitarbeitern sehr viel umsetzen konnten und auch, weil die politischen Parteien hier an einem Strang ziehen. Die Stadt hat sich äußerlich verändert und bietet dem Bürger alles, wie Bildung, Kultur, Freizeit, Sport, Arbeitsplätze und öffentliche und internationale Unternehmen (beispielsweise Nokia). Die Jugend hat hier eine Chance, denn wir werden in circa drei bis vier Jahren 1.000 Arbeitsplätze mehr besetzen müssen. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Manche Niederlagen haben sich später als kleine Siege erwiesen. Ich habe daraus gelernt und meinen Stil und meine Arbeit angepaßt. Wer Niederlagen nicht einstecken kann, kann auch mit Erfolg nicht umgehen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich gern als korrekt, und vielleicht als ein bißchen zu ehrlich. Im Rathaus gelte ich als geradliniger Bürgermeister, der auf gewisse Eckpunkte Wert legt, wie Verläßlichkeit, Leistung, korrektes Auftreten den Bürgern gegenüber und Disziplin im Haus. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich führe die Auswirkung meines Erfolges auf mein Elternhaus zurück. Mein Vater hat mich gelehrt, bescheiden zu sein und jeden Menschen als ehrlich zu sehen, nicht überheblich zu werden und den Mitmenschen zu helfen. Dazu bin ich in meiner Verantwortung als Bürgermeister verpflichtet. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist mein Schnekkenhaus, sozusagen mein Refugium. Die Gründung unserer Familie erfolgte vor fast 40 Jahren, also noch bevor ich Bürgermeister wurde. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meine Eltern und aus politischer Sicht Alois Mock. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** In meinen 10 Jahren als Bürgermeister, und meinen 30 Jahren Kommunalerfahrung als Stadtrat habe ich häufig Anerkennung, von Ansässigen und ausländischen Besuchern erfahren. Die Entwicklungen der letzten 10 Jahre gelten zum Teil als Vorbild und mir wurde bereits das öffentliche Comptturkreuz und dergleichen verliehen. Doch diese Anerkennungen sind mir nicht so wichtig. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Zum Teil aus meiner christlichen Weltanschauung, die mir meine Eltern mitgegeben haben, und zum Teil aus meiner Familie, denn wir sind darüberhinaus gute Freunde. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Meine Aufgabe in der letzten Periode bis 2002 ist die Verbesserung der Stadt für das nächste Jahrtausend. Ich möchte die Stadt dahingehend vorbereiten, daß sie die Anforderungen des neuen Milleniums bestehen kann. Natürlich möchte ich auch, wie jeder Mensch, gesund bleiben. **Leben Sie nach einem Motto?** Ich möchte weiterleben wie bisher. Der Politiker muß den Mut und die Pflicht zur Wahrheit erkennen. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Wichtig ist, daß nicht der persönliche Ehrgeiz an erster Stelle steht, sondern Bescheidenheit. Das Ziel ist der gewollte Erfolg.

✱ Schwarz Daniela

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: DIE SCHWARZ Idee - Konzept - Realisation., 1230 Wien, Anton Baumgartner Str. 44/A5/083. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang Kober. Kinder: Helga Marianne.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1974) begann ich mit dem Studium der Veterinärmedizin und Publizistik. Ab 1975 arbeitete ich im Tourismus im Bereich Incoming, ab 1980 war ich als internationale Reiseleiterin tätig und brach das Studium ab. Von 1983 - 1987 lebte ich mit meinem ersten Mann in der Steiermark, nach meiner Rückkehr nach Wien übernahm ich eine Stelle als Chefsekretärin in der Industrie. Von 1989 bis 1995 war ich Chefsekretärin bei Dr. Erhard Busek, Wissenschaftsminister und Vizekanzler. Anfang 1995 gründete ich meine eigene PR- und Eventmanagement Agentur.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedenheit erreichen; meßbar ist unternehmerischer Erfolg aber nur in Zahlen. **Kennen Sie Mißerfolge und wie gehen Sie damit um?** Ja, doch mit noch größerem Einsatz konnte ich bisher alles wieder zum Guten wenden. Dies waren Phasen der „Selbstausbeutung" und gingen zu Lasten von Gesundheit und Partnerschaft. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Willen, nicht zu versagen.

Ihre Vorbilder? Menschen, die mit Ideen und Instinkt Marktnischen schaffen oder finden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich habe durch Arbeit und Glück meine Lebenswünsche erreicht und meinen Job selbst geschaffen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich habe einen Partner, der akzeptiert, daß unser Wohnzimmer das Büro ist und mich sehr unterstützt. Oft treten private Interessen in den Hintergrund, wenn man rund um die Uhr für die Kunden da sein möchte.

Was ist der Unterschied zu Ihren Mitbewerbern? Mein „Home-Office" ist 24 Stunden in Betrieb. Flexibilität ist neben hoher Betreuungsqualität das „ABC" meiner Branche. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikationsvermögen, Erfahrung, Geradlinigkeit und zielgruppenorientiertes Agieren.

✶ Schwarz Helmut Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Gschf. Tätig bei: Florian Elektro GmbH., 5020 Salzburg, Schranneng. 2. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1962, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte, geb. Maislinger. Kinder: Markus (1985) und Sylvia (1989). Eltern: Helmut und Elisabeth. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Pfadfindergilde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1977-81 HTL Elektrotechnik, 1982 Techniker im elterlichen Betrieb und ab 1997 Geschäftsführer der Florian Elektro GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedene Mitarbeiter und Kunden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Auf Kunden eingehen, Menschenkenntnis, Selbstdisziplin, Allroundkenntnisse und Kollegialität gegenüber den Mitarbeitern. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem harmonischem Familienleben. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Schlechte Nachrede der Kunden. **Wie gehen Sie damit um?** Ich versuche, sie so gut wie möglich zu ändern, kundenorientierte Probleme aus der Welt schaffen und aus Fehlern lernen.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin in der Branche angesehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch Kundenäußerungen.

Welche Rolle spielen Anerkennungen für Sie? Sie bestärkt meine Arbeit, mein Tun und Handeln. **Ihr Lebensmotto?** Etwas besser zu hinterlassen, als man es vorgefunden hat. Leben und leben lassen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrlichkeit.

Haben Sie Vorbilder? Hermann Grasshof, wegen seiner Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und Selbstdisziplin. Meinen Vater, auf den ich mich immer verlassen konnte.

Welchen Ratschlag möchten Sie an die junge Generation weitergeben? Sich selbst nicht so wichtig nehmen.

✶ Schwarz Karlheinz Dr.phil. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Professor für Quantenchemie (Theoretische Chemie). Funktion: Professor. Tätig bei: Technische Universität Wien., 1060 Wien, Getreidemarkt 9. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Christa, geb. Schuppich. Kinder: Caroline (1972). Mitgliedschaften: American Physical Society, Chemisch-Physikalische Gesellschaft (Österreich), Gesellschaft Österreichischer Chemiker, Österreichische Physikalische Gesellschaft. Hobbies: Musik, Skifahren (ich war vormals Skilehrer).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wesentlich war mein Studium, ich studierte nicht nur Chemie, sondern auch Physik und Mathematik. Dadurch dauerte das Studium zwar länger, ermöglichte mir aber sehr viel, vor allem meine wissenschaftliche Laufbahn. Während der letzten Jahre meines Studiums arbeitete ich zuerst als Hilfskraft, dann als Hochschulassistent am Institut für Physikalische Chemie der Universität Wien. Sehr wichtig für meinen Werdegang war, daß ich nach meiner Promotion 1968 ein Fullbrightstipendium bekam und zwei Jahre (1969-71) in den USA verbrachte, wo ich Post Doctoral Scientist bei Prof. J.C. Slater am Quantum Theory Project der Universität von Florida war und als Post Scientist am Department of Large Scale Scientific Computations (Solid State Group) der IBM Research Laboratory arbeitete. In dieser Zeit lernte ich sehr viel und die Erfahrungen, die ich dort sammeln konnte, kamen mir später sehr zugute. Nach meiner Rückkehr nach Österreich 1971 begann ich mich als Hochschulassistent am Institut für Technische Elektrochemie der Technischen Hochschule Wien zu betätigen. Im Laufe der Karriere waren berufliche Auslandsaufenthalte von großer Bedeutung. So war ich Gastwissenschafter am Max-Planck-Institut für Festkörperforschung in Stuttgart, Gastprofessor an den Instituten für Experimentalphysik und Theoretische Physik der Ruhr-Universität Bochum, Gastprofessor an der Universität Uppsala in Schweden und Gastprofessor in Japan, um nur einige zu nennen. 1974 habilitierte ich und 1976 erfolgte die Ernennung zum außerordentlichen Universitätsprofessor und Bestellung zum Leiter der Abteilung für Theoretische Festkörperchemie. 1979-83 war ich Vorstand des Institutes für Technische Elektrochemie, 1990-94 Vorstand des EDV-Zentrums der TU Wien und 1998 ernannte man mich zum Vorsitzenden der Fachgruppe Chemie (insgesamt 12 Institute). Meine Stärke in der wissenschaftlichen Arbeit ist die Interdisziplinärität, welche ich meinem Studium zu verdanken habe. Eine wesentliche Station war die Leitung des EDV-Zentrums der Technischen Universität, wo ich über 50 Mitarbeiter führte und Management erst erlernen mußte. Ich bin überzeugt, daß es

heutzutage absolut notwendig ist, diese Kombination zu beherrschen, um Erfolg in der Wissenschaft zu haben.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Vielfältigkeit, von dieser ist meine ganze Tätigkeit geprägt. Jetzt arbeite ich zusammen mit meinem Bruder Dozent Schwarz in einem philosophisch-naturwissenschaftlichen Arbeitskreis, wo die Grenzen und Möglichkeiten der Einzelwissenschaften in Frage gestellt werden. Eine Voraussetzung für Erfolg lautet sich nicht engstimig auf ein Gebiet zu beschränken, sondern zu versuchen, ein breites Spektrum an Wissen zu gewinnen und wenn möglich, auch ein anderes Standbein aufzubauen, um Karrierechancen zu erhöhen. Wichtig ist in der heutigen computerorientierten Welt, die Menschen und die Kommunikation nicht zu vergessen. Als ich das EDV-Zentrum leitete, organisierte ich viele Seminare und bemühte mich meinen Mitarbeitern die Kunst der zwischenmenschlichen Kommunikation beizubringen.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wissenschaftlich bedeutet Erfolg internationale Anerkennung, die sich in verschiedenen Formen ausdrückt. Eine große Anerkennung war für mich zum Beispiel als ich zweimal bei einer der renommiertesten internationalen Tagungen „Gordon Research Conferences" Chairman war. Ein beachtlicher Erfolg war für mich auch, als ich mit meinen Dissertanten vor ca. zehn Jahren ein Computerprogramm entwickelte, das jetzt von ca. 300 Universitäten weltweit verwendet wird.

Erfolg bedeutet für mich auch die Möglichkeit zu haben, Dinge zu verändern. Privat bedeutet Erfolg eine gut funktionierende Ehe, die in der letzten Zeit leider ein wenig zu kurz kommt, da meine Frau seit 1988 berufstätig ist und derzeit als Managerin im Palais Eschenbach tätig ist. Ich förderte seinerzeit ihre Rückkehr ins Berufsleben, sehe jetzt wie glücklich und zufrieden sie darüber ist, und bin stolz auf sie.

Ihre Botschaft an die Jugend? Wer sich mit der Wissenschaft beschäftigen möchte, soll das mit Begeisterung tun. Wenn man nur an das Materielle denkt ist es besser, man fängt erst gar nicht an. Bei der Wissenschaft ist Flexibilität und Kreativität gefragt, da sich dadurch viel mehr Möglichkeiten öffnen. Wichtig ist, sich auf einem breiten Gebiet auszukennen, aber man muß die Gefahr erkennen und das Risiko meiden, sich zu „verzetteln". Man sollte versuchen Initiative zu zeigen, dann kann man auch auf ein, wie immer geartetes, Honorar hoffen.

✱ Schwarz Kurt A. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Nachrichtentechnik und Elektronik. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Europapier AG., 1210 Wien, Autokaderstr. 86-96. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1960, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Isabella. Kinder: Lisa (1990) und Oliver (1997). Eltern: Kurt und Elfriede. Mitgliedschaften: Lions-Club. Hobbies: Familie, Reisen, Skifahren, Sqash, Tennis, Laufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater war Unternehmer (Installation, Spenglerei, Küchengeräte). Mit etwa zehn Jahren begann ich mich für Technik zu interessieren, besonders reizte mich die Beschäftigung mit elektronischen Geräten. So hatte es sich ergeben, daß ich in die HTL besuchte und feststellte, daß dies eigentlich nicht meine Welt war. Es war mir einfach zu „trocken". Nach Absolvierung des Präsenzdienstes ging ich auf ein College in Krems, wo ich zum ersten Mal mit dem Begriff Marketing in Berührung kam. Während der Ausbildung wurde ich durch einen Professor geprägt, der uns nach dem Unterricht oftmals über verschiedene Dinge, unter anderem über Märkte und Kommunikation erzählte. Die Information faszinierte und bewegte mich zu einem neuen Schritt, nämlich nach Wien zu übersiedeln. Durch ein Inserat kam ich zum amerikanischen Konzern 3M, der mit vielen innovativen Projekten auf dem Markt präsent ist. Nach der vierten Vorstellung bekam ich den Job und begann engagiert zu arbeiten. Nach einem halben Jahr stieg mein Selbstbewußtsein, und ich stellte fest, daß ich genau so gut bin wie jene Leute, die schon länger bei der Firma arbeiteten. Ich hatte Glück einen Mentor zu finden, mit dem ich bei den amerikanischen Konzernen üblichen Jobrotationen mitmachte. Sobald er eine neue Position bekam, nahm er mich mit. So konnte ich viel lernen, was mir zugute kam. Nach zwei Jahren bot mir ein Headhunter an, zu Europapier zu gehen. Damals fing man an, Geschäfte in Osteuropa aufzubauen, und ich sah darin eine große Chance. Ich begann 1992 in Bratislava, wo ich alles aufbaute. Wir steigerten uns Schritt für Schritt und erzielten sehr bald gute Erfolge. Nach der Trennung des Landes gründeten wir ein Büro in Prag. Zusätzlich betreute ich das Büro in Ungarn. Anschließend wurde eine Holding für Auslandstöchter gegründet, und ich wurde Geschäftsführer dieser Europapier-Beteiligung. Wir eröffneten in einem Land nach dem anderen Niederlassungen, erreichten zwei Milliarden Schilling Umsatz und beschäftigten in Osteuropa 450 Mitarbeiter. Wir wurden zum Marktführer mit 30 Prozent Marktanteil. Seit Jänner 1999 bin ich Geschäftsführer der gesamten Europapier AG und somit auch für Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Überzeugung, Identifikation mit der Sache und Erfahrungen, die ich unter anderem in amerikanischen Konzernen sammeln konnte und die Chance, die ich mit 30 Jahren wahrgenommen habe, nämlich Geschäfte in Osteuropa aufzubauen. Weiters sind es Spielregeln, woran ich mich immer gehalten habe; es gibt ein Marktpotential, es gibt Mitbewerber, und man muß analysieren, wie man die Schwächen der Konkurrenz mit der eigenen Stärke besiegen kann. Die Stärken sehe ich im Fleiß, in der Disziplin und in einer gut organisierten Teamarbeit. Man muß den Mitarbeitern klare Ziele setzen, die man auch messen kann. Unter den gegebenen Raumbedingungen muß man ihnen Freiraum geben und ermöglichen, daß jeder seine Ziele selbständig erreichen kann. Es ist sehr wichtig für alle zu wissen, „wohin die Reise geht", und es ist notwendig Zwischenbilanzen zu ziehen, um Korrekturen zu machen. Eine sehr große Rolle für

Copyrighted material

Erfolg spielt ein gutes Betriebsklima. Ich versuche meine Mitarbeiter immer zu motivieren, indem ich ihnen zeige, daß ich ein Teil von ihnen bin. Wir machen auch gemeinsame Betriebsausflüge, Weihnachtsfeiern, etc. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Gesteckte Ziele zu erreichen, wobei sich die Ziele für mich in ihrer Kurz-und Langfristigkeit unterscheiden. Das betrifft sowohl den geschäftlichen als auch den privaten Bereich. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie ist für mich sehr wichtig, und ich bin froh, daß ich in meiner Frau einen verständnisvollen Partner gefunden habe, die meinen Arbeitseinsatz akzeptiert und mir Rückhalt gibt. Die karge Freizeit, die ich habe, verbringe ich mit meiner Familie, und das bedeutet mir sehr viel. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche Emotionen auszuschalten und jedes Problem nüchtern zu analysieren. Ich lasse mich nicht fallen, sondern setze Aktionen, um Probleme zu bereinigen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, aus sportlicher Betätigung und aus Reisen.

✶ Schwarzbauer Mario

Den Weg mit Selbstvertrauen und Freude gehen, einen Standpunkt beziehen, diesen vertreten und Spaß am Leben haben.

● Steckbrief

Beruf: Tätowierer, Hautkünstler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bloody Heaven., 1120 Wien, Bonygasse 13. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1966, Bad Aussee. Kinder: Rene (1984) und Vanessa (1992). Eltern: Getrude und Hermann. Hobbies: Körpersport, Hunde, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 15 Jahren beendete ich meine schulische Laufbahn und begann eine Lehre zum Maler und Anstreicher, schloß diese jedoch nicht ab. Schon von Kindesbeinen an fühlte ich mich zur Kunst hingezogen, fortwährend malte und zeichnete ich gerne und gut. Nun nahm ich mir die Zeit dazu. Bereits mit 15 Jahren entwickelte sich bei mir das Interesse am Tätowieren. Aufgrund meiner zeichnerischen Fähigkeiten kam ich zum Entschluß, mich in diesem Bereich zu anzusiedeln. Der Gedanke, Menschen etwas Schönes auf die Haut zu malen, eine Kunst zu vollbringen, ließ mich nicht mehr los. Tätowierung soll Körperbemalung sein, den Körper betonen. Ich guckte mir unzählige Tricks ab, sammelte vielseitigste Erfahrungen und wagte 1995 den Schritt in die Selbständigkeit. Ich bin inzwischen unter anderem für den ORF im Bereich Körperbemalung der Protagonisten von Musikvideos mit eigenkreierten Schriften tätig. Mein Aufgabenbereich umfaßt das Tätowieren, ebenso das Körperbemalen nach eigenen Entwürfen, aber auch Portraits.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich beschäftige mich in verstärktem Maß mit der Psyche des Menschen und entwerfe ein zur Person passendes Motiv - dabei entwickle ich ein sehr offenes Verhalten, sage meine Meinung unverblümt, heuchle nicht. Ich mache keine Tätowierungen, die ich nicht verantworten kann. Die Kunden kommen deshalb zu mir, weil ich schön und fein arbeite. Zwischen dem Kunden und mir baue ich eine spezielle Beziehung auf, nur dann gelingt es mir, ein individuelles Kunstwerk zu gestalten. Meine Tätigkeit bedeutet für mich nicht, Geld zu verdienen, sondern ist eher eine Freude, sowohl die eigene als auch, diese zu geben. **Was sind Ihre Ziele?** Meinen Bekanntheitsgrad zu erhöhen, mir einen Namen zu schaffen und meinen Stil der Körperkunst erkennbar zu machen. **Woher kommt Ihre Kraft?** Energiequellen sind für mich Ruhe und Natur. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg liegt bei mir im Glück, der Begeisterung und der Zufriedenheit der Kunden. **Was ist Ihr Rezept?** Erfolg ist in der Analyse zu suchen - „Was ist für mich und mein Leben wichtig" - den adäquaten Weg mit Selbstvertrauen und Freude gehen, einen Standpunkt beziehen und diesen vertreten - einfach am Leben Spaß haben. **Was sind für Sie Niederlagen?** Nach jeder Niederlage muß man den Versuch starten, das seelische Gleichgewicht wieder zu finden, muß für das zukünftige Handeln daraus lernen - nach jedem Mißerfolg kommt der Erfolg. **Ihr Motto?** Das Leben genießen, keinem Streß nachgeben. Man muß den Menschen zuerst Mißtrauen entgegenbringen und sich von diesen eines Besseren belehren lassen.

✶ Schwarzböck Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Präsident, Vorstand, Abgeordneter zum Nationalrat. Funktion: Präsident, Vorstand. Tätig bei: Landwirtschaftskammer Niederösterreich., 1010 Wien, Löwelstraße 12-16. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1947. Familienstand: Verheiratet mit Rosa. Kinder: Rudolf (1974), Martin (1976) und Sabine (1979). Mitgliedschaften: Ausschuß für Land- u. Forstwirtschaft, Außenpolitischer Ausschuß, Wirtschaftsausschuß, Ehrenmitglied Ausschuß für innere Angelegenheiten, Finanzausschuß, Justizausschuß, Geschäftsausschuß. Hobbies: Jagd, Literatur, Reisen, Radsport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule in Stammersdorf, landwirtschaftliche Fachschule Mistelbach, 1970 Meisterprüfung für Landwirtschaft, 1972-1973 Landesobmann der Landwirtschaft Niederösterreich, seit 1975 Landeskammerrat der NÖ LLK, seit 1980 Obmannstellvertreter des NÖ Bauernbundes, seit 9.5.1985 Präsident der NÖ LLK, 1981-1986 Abgeordneter zum NÖ Landtag, seit 1986 Abgeordneter zum

Nationalrat, 26. April 1990 Vorsitzender der Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammer Österreichs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man persönliche Vorstellungen über Gestaltung und Lösungen in den Ergebnissen wiederfindet, politische Entwicklungen und Prozesse beeinflussen und durchsetzen kann. Meine persönliche Zielsetzung ist es, eine glückliche Familie zu haben, Erfüllung im Beruf zu finden, wobei ich beruflich nie eine Alternative gesehen habe. Erfolg ist auch, ein langes, gesundes Leben führen zu dürfen, eine aktive Freizeitgestaltung zu machen - und diese Faktoren umfassend so hoch zu erreichen wie nur möglich. In den drei Bereichen, die ich genannt habe, kann ich durchaus Erfolg bilanzieren - beruflicher Indikator in meiner Position ist natürlich die Rückkopplung über Wahlergebnisse, man findet außerdem Vergleichsfaktoren in der unmittelbaren Umgebung.

Was macht Ihren speziellen Erfolg aus? Meine Arbeit bereitet mir größte Freude, als Landwirt ist man mit dem Geheimnisvollen der Natur konfrontiert; das ewige Wachsen und Vergehen, dieses Erlebnis und Bewußtsein führt einen auf die ursprüngliche Ebene des Lebens zurück. Die allerhöchste Form dieser Berufung findet sich demgemäß in der Vertretung des Berufsstandes wieder, die Identifikation mit meiner Position geht mit größter Motivation einher. Die hohe Zahl der Mitstreiter, die hohe Rückkoppelung des Berufsstandes ist in meinem Fall die Basis für mein Wirken, wobei die Aufgaben immer an mich herangetragen wurden und nicht umgekehrt. **Inwiefern spielen Mitarbeiter/Familie eine Rolle beim Erfolg?** Mitarbeiter sind bei meiner Arbeit von enormer Wichtigkeit, weil der größte Teil des Aufgabenbereiches von einem einzelnen nicht machbar ist. In Gesamtsumme findet man in der Mitarbeiterschaft auch wichtige Ratgeber, ein spürbares Korrektiv, in der täglichen Zusammenarbeit erhebliche Orientierungspunkte für das eigene soziale Verhalten. Die größten Beiträge zum Erfolg sind die Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen und die Überzeugungskraft. Arbeit ist in den seltensten Fällen persönlich isoliert, gerade in der Politik sind Einzelaktionen oft nicht zielführend. Die Familie stellt in jeder Krisensituation einen ruhenden Bezugspunkt dar, schenkt einem Geborgenheit und Zuneigung, die vor allem in Zeiten, in denen man den unmittelbaren Erfolg nicht spürt, einen wesentlichen Faktor zur Motivation, nicht aufzugeben, darstellt. **Was sind für Sie Niederlagen?** Niederlagen definieren sich meiner Ansicht nach wie folgt: wenn z.B. eine Problemlösung auch nach konsequentester Verfolgung (durch externen Entschluß) nicht durchführbar wird. Der sachhinderliche Faktor muß aber nicht immer von außen kommen, Niederlagen formen sich auch aus Ansprüchen, die man sich selbst setzt, denen man aber nicht nachkommen kann. Das ständige Wechselspiel von Niederlagen und Erfolg hängt stark von den eigenen Meßfaktoren ab - möglicherweise setzen Menschen, die keine Niederlagen erfahren, sich einfach eine zu niedrige Latte. In der Persönlichkeitsentwicklung leisten Niederlagen einen unverzichtbaren Beitrag, sie sind Motivation und Kritikfaktor zugleich. Der Bewältigung von Niederlagen schreitet eine Fehlerquellenanalyse voran, eventuell Selbstkritik - daraus ergibt sich dann von alleine, inwieweit es beim nächsten Versuch besser zu machen ist. Vielleicht ist die Vorgangsweise neu zu definieren; wenn sich Niederlagen häufen, ist unter Umständen die Priorität des Vorhabens neu zu reihen. Das Leben und die persönliche Weiterentwicklung lehren, daß persönliche Werte der Weltanschauung nicht unumstößlich sind.

✱ Schweiger Andreas

Außenstehende für objektivierte Wahrnehmungen nutzen.

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Witte Kopie - KopienhandelsgmbH., 1060 Wien, Linke Wienzeile 16. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1962, Wien. Kinder: Florian und Nina. Eltern: Helga und Walter. Hobbies: Sammeln von Emailschildern.

● Karriere

Wie war ihr Werdegang? Nach der AHS absolvierte ich die Einzelhandelskaufmannslehre.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Zufrieden zu sein. Um wirtschaftlich erfolgreich zu sein, bedarf es permanenter Eigenanalyse, sonst erkennt man nicht den Grund für die begangenen Fehler. Man setzt sich ja nicht hin und sagt, ab jetzt habe ich Erfolg, sondern das ist ist ein dauernder Prozeß der von vielen Faktoren beeinflußt wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn es geht mir gut. Ich bin finanziell abgesichert, habe Freude am Beruf und bin rundum zufrieden. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Aus Niederlagen kann man viel Kraft schöpfen. Hat man den Tiefpunkt erreicht, kann man sich wieder aufrichten. Mein emotionaler Tiefpunkt war meine Scheidung, um mich wieder aufzurichten, nahm ich mir eine Woche Urlaub zur Selbstreflektion. Wenn man sich Zeit zum Nachdenken nimmt, ist man schließlich ehrlich zu sich selbst und kann die Problemlösung angehen - nicht nur privat, sondern auch beruflich. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Manche halten mir für einen „Sturschädel", aber alle sehen mich als verläßlich an. Mit meinen Freunden und meiner Familie komme ich gut zurecht, natürlich ist mir manchmal Skepsis - aufgrund meiner beruflichen Entscheidungen - entgegengeschlagen, aber ich kann mich nicht über mangelnde Unterstützung beklagen. Das Betriebsklima ist mir sehr wichtig, wenn das nicht stimmt, kann man nicht sinnvoll arbeiten. Deswegen setze ich von Zeit zu Zeit Gesprächsabende mit meinen Mitarbeitern an, um Fragen und eventuelle Mißverständisse zu besprechen. Manchmal werde ich nämlich falsch verstanden und merke das nicht gleich. Früher hatte ich Probleme mit Kritik umzugehen, aber das mußte ich ändern und ich habe es geän-

Copyrighted material

dert. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich nehme an, daß man meine positive Einstellung als Erfolgsrezept bezeichnen könnte. Das freundschaftliche Betriebsklima schätze ich auch als sehr wichtig ein. Ich bin risikobereit und entscheidungsfreudig, wenn ich irgendeinen Themenbereich nicht aus meiner eigenen Erfahrung erfassen kann, suche ich bei jemand anderem Rat. Ich frage gern Außenstehende, weil sie mir dann eine objektive Sichtweise bieten. **Spielen Familie, Vorbilder oder Mitarbeiter eine Rolle?** Meine Familie und besonders meine Lebensgefährtin geben mir ganz wichtigen Rückhalt. Meine Mitarbeiter sind überhaupt die Grundlage für jeglichen beruflichen Erfolg. Ich wähle sie nur aufgrund des persönlichen Gespräches mit ihnen und ihrem Können aus - Schulnoten sind unwichtig. **Haben Sie Vorbilder?** Ja und nein, im Grunde kann man von jedem Menschen etwas lernen. **Haben Sie Anerkennung erfahren und welche Rolle spielt das für Sie?** Ich werde von den Personen um mich herum geschätzt und selbst zu vertraulichen Themen um Rat gefragt. Das ist für mich die wichtigste Anerkennung meiner Person. Beruflich gesehen ist das ähnlich, wenn die Firma gut läuft und die Mitarbeiter zufrieden sind, sehe ich das als Anerkennung meiner Leistung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe Spaß am Leben, weil ich mich für die Kleinigkeiten begeistern kann. Ich versuche überall das Positive zu sehen - alles hat zwei Seiten. Insofern war sogar meine Scheidung sehr lehrreich - jetzt verstehe ich die Welt um einiges besser. Den Ausgleich zur Arbeit schaffe ich ganz leicht mit meiner Freundin und meinen Kindern. Ich nehme mir die Freizeit, die ich brauche - ich fahre auch mal kurzfristig eine Woche auf Urlaub. **Ihre Zielsetzung?** Beruflich die optimale Betreuung der Kunden und die Gewinnabschöpfung. Wir behaupten uns jetzt durch Qualitätssicherung und nicht durch wilden Preiskampf mit der Konkurrenz. Mein Ziel ist es die Firma weiter aufzubauen und immer neue Herausforderungen anzunehmen. Ich bin mir zum Beispiel nicht sicher, ob ich bis zur Pension hier weiterarbeiten werde. Geld ist jedenfalls kein vorrangiges Motiv. **Ihr Lebensmotto?** Ich habe immer versucht, das zu machen, wobei ich für mich Zufriedenheit erwartet habe. Ich habe beruflich und privat niemals etwas getan, daß mir keinen Spaß machte, war immer entschlußfreudig, wenn es darum ging, Spaß, Zufriedenheit und Erfolg zu erreichen. Hier hatten meine Eltern großen Einfluß - solange ich etwas zu Ende gebracht habe, konnte ich tun was ich wollte. So konnte ich Erfahrungen sammeln. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg kommt, wenn man bereit ist, dafür zu arbeiten. Niederlagen sind unausweichlich und wichtig, um sich weiterzuentwickeln. **Welchen Ratchlag für Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Man sollte die Tätigkeit wählen, die einem am meisten Spaß bereitet und dabei auftretende Schwierigkeiten mit vollem Einsatz angehen. Am Anfang wird es verschiedene Probleme geben, aber da muß man durch. Ganz wichtig ist es, nicht wegen dem Beruf den privaten Bereich aus den Augen zu verlieren.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Schweiger Heinrich Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Betriebstechnik, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Lichtstudio Schweiger KEG., 1060 Wien, Hofmühlg. 17. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1963, St. Pölten. Eltern: Heinrich und Anna. Hobbies: Reisen, Sport, insbesondere Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich war mehr technisch veranlagt, was sich in der Auswahl der Ausbildung niederschlug. Ich absolvierte die HTL für Betriebstechnik und begann meinen beruflichen Werdegang als Sachbearbeiter mit späterem Aufstieg zum Productmanager für technische Leuchten beim internationalen Konzern General Electric. Es war bei mir zunehmendes Interesse für Design festzustellen. Eine wichtige Phase in meiner Entwicklung war die Tätigkeit bei „Vest Lichtdesign", wo ich die nötigen Voraussetzungen für eine selbständige Tätigkeit lernte. Von dort wechselte ich zu einer Konkurrenzfirma, die mich als Filialleiter einsetzte. Durch die bevorstehende Schließung der Filiale, war ich mit der Alternative konfrontiert, einen neuen Job zu suchen oder das Geschäft zu übernehmen. Die Entscheidung sollte ich in zwei Wochen treffen. Ich entschied mich für die Übernahme. Dadurch, daß ich keine Zeit zum Nachdenken hatte, konnte ich nichts planen, was später spürbar war. Nichtsdestotrotz hat sich eine positive Entwicklung eingestellt und ich befinde mich auf der Erfolgsleiter am Weg nach oben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Identifikation mit der ausgeübten Tätigkeit, finanzielle Sicherheit, das Gefühl des Wohlbefindens, das sich aus dem Ausgleich des privaten und beruflichen Bereiches ergibt. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine Mischung aus Ausdauer, Willen und glücklichem Zufall. Im Verkauf muß man auch ein guter Kommunikator sein, weil die Kunden Persönlichkeit schätzen. Sehr wichtig ist es, positiv zu denken und die Gabe zu besitzen, Mißerfolge verkraften zu können. Das Motto der Selbständigen sollte lauten - „Nie aufgeben!". **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich setze meine Erfahrung ein, was die Problemlösung einfacher macht. Ich bin der Meinung, daß man den Kopf nicht in den Sand stecken sollte, sondern sich einem Problem rechtzeitig stellen muß. Mit der Zeit werden diese nur komplizierter. Darum muß man versuchen, sie so schnell wie möglich zu lösen. **Ihre Ziele?** Ich möchte klein, aber fein bleiben, das heißt ich habe nicht vor zu expandieren, möchte mir aber Außendienstmitarbeiter leisten, um die Entwicklung der Firma zu intensivieren. **Was bieten Sie an, was andere nicht anbieten?** Die Stärke der kleinen Firma besteht in der Flexibilität, in der persönlichen Betreuung und im Service rund um die Uhr. Ich biete auch Sonderanfertigungen an und kooperiere diesbezüglich mit Werk-

stätten, die mein Aufträge erfüllen. Bei aller Konkurrenz kann man Marktnischen finden, wo man auch als Kleiner reüssieren kann. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Durch die günstige Art von Werbung - durch Mundpropaganda, durch meine Präsenz auf Einrichtungsmessen und durch Printmedien. Mein Prinzip lautet, daß der Kunde nicht unzufrieden weggehen darf. Wenn er bei mir das nicht findet, was er sucht, empfehle ich die Konkurrenz. Die faire Art des Umgangs mit den Kunden ist heute sehr gefragt. Viele Kunden werden meine „Freunde" und umgekehrt. Ich trenne den privaten Bereich vom geschäftlichen nicht. Dieses Ineinanderfließen ist eines meiner Erfolgsgeheimnisse.

✶ Schweighofer Anton

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Konsulent. Tätig bei: Damen- und Herrenfriseur Margot Vogl., 1010 Wien, Stubenring 1/Regierungsgebäude. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1913, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hilde. Kinder: Margot (1941). Eltern: Max und Josefine. Hobbies: Beruf, Sauna.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Absolvierung der Pflichtschule begann ich in einem kleinen Salon in der Himmelpfortgasse die Friseurlehre. Nach der Lehr- und Gesellenzeit legte ich 1947 die Meisterprüfung ab. Meinem Lehrherrn blieb mein Engagement nicht verborgen, deshalb übergab mir dieser seinen Betrieb im damaligen Hotel Kranz, dem heutigen Hotel Ambassador. Diesen glücklichen Start in die Selbständigkeit nahm ich zum Anlaß, mich durch jeden erdenklichen Weg in meinem Gewerbe zu vervollkommnen und meine bislang gewonnene Berufserfahrung stets den jeweiligen, zeitbedingten Gegebenheiten anzupassen. Das Ergebnis waren nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch eine höchst erfolgreiche Betriebsführung. 1952 eröffnete ich schließlich einen weiteren Salon im Hof 1 des Regierungsgebäudes. Insbesondere hier galten mein Unternehmen und ich als Institution. Während ich im Hotel Ambassador Prominente wie Hans Moser, Theo Lingen, Zarah Leander, Marika Röck, Romy Schneider und Marlene Dietrich frisierte, betreute ich im Hof des Regierungsgebäudes Beamte und Minister. Unter anderem zählten die Minister Schleinzer, Weiß und Staribacher zu meinen treuen Stammkunden. Auch nach Übergabe der Geschäfte an meine Tochter - die Tätigkeit im Hotel Ambassador beendete ich 1998 zur Gänze - setzte ich mich keineswegs zur Ruhe. Bis zum heutigen Tag wirke ich im verbliebenen Geschäft im Regierungsgebäude als Konsulent, stehe der heutigen Betriebsinhaberin mit Rat und Tat zu Seite - was langjährigen Stammkunden das Gefühl positiver Vertrautheit vermittelt.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich stehe mit einer für mich eigenen Herzlichkeit, gepaart mit eleganter Distanziertheit für ein Stück altösterreichische Tradition. Die Liebe zu meinem Handwerk, die innere Verbundenheit mit meiner Arbeit und die ungeteilte Präsenz meiner Persönlichkeit im jeweiligen Tun. **Ihre Ziele?** Gesundheit - ich denke noch lange nicht ans Aufhören. Täglich stehe ich im Salon meiner Tochter. Ob Minister oder Generaldirektor, ich bediene sie alle, und wenn es sein muß, schon zeitig in der Früh. Dieser Tätigkeit möchte ich noch lange nachgehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der uneingeschränkten Liebe zum Beruf. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich auch die verwöhntesten Kunden zufriedenstellen kann. **Ihr Erfolsrezept?** Arbeiten, arbeiten, arbeiten - mit Liebe seinen Beruf ausüben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Da ich diese nie erfuhr, kann ich keinen Ratschlag geben. **Ihr Motto?** Arbeit macht das Leben süß.

✶ Schweitzer Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: XS-Werbeagentur., 1014 Wien, Herreng. 14. Geboren - Datum, Ort: 30. April 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Patrick (1992) und Nina (1995). Eltern: Franz und Renate. Hobbies: Motorrad, Malen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einem Arbeiterhaushalt und meine Eltern wollten, daß ich die soziale Leiter eine Stufe höher erklimmen sollte. Nach der Matura begann ich Betriebswirtschaft zu studieren, nach vier Semestern erkannte ich aber, daß dies nicht meinen Vorstellungen entsprach, und entschloß mich für den Lehrgang für Marketing und Verkauf, den Dr. Schweiger an der Wirtschaftsuniversität leitete. Mein Wunsch nach dem Abschluß dieses Lehrgangs war, in einer Agentur zu arbeiten und ich hatte das Glück, bei Prosquill aufgenommen zu werden, wo ich vier Jahre blieb und diverse Bereich von der Pike auf lernte. Eine wichtige Erfahrung war Mediaplanung, die mir auch heute zugute kommt.

Meine nächste Station war die seinerzeit größte Agentur Lintas, bei der ich 1984 begann, es mir aber nicht sonderlich gefiel. Ich war in einer riesigen Maschinerie eingebunden, wo man sich leicht verliert. Ich sehnte mich nach Kreativität und ging zur Firma Schrettler & Comp., wo ich eine sehr lehrreiche Zeit verbrachte. Bei der Agentur Ebhart & Herout war ich als Productmanager tätig, und bei Facts wurde mir versprochen, daß ich nach einer gewissen Zeit die Agenturleitung übernehmen könnte. Da das nicht geschah, entschloß ich mich zu gehen. Ein Kunde, den

ich bei Facts hatte, kaufte Samson-Werbung, die damals in einem desolaten Zustand war, und bat mich, die Firma zu sanieren. Ich nahm vier Mitarbeiter von Facts mit, und zu fünft begannen wir mit dem Wiederaufbau. Unser Ziel war, durch neue Qualität alte Kunden zurückzuholen und neue zu gewinnen. Zur Zeit sind wir neun Leute und können auf unsere positive Entwicklung stolz zurückblicken. Wir sind eine Fullservice Agentur, die sich mit den elektronischen Medien beschäftigt. 80 Prozent unserer Aktivitäten liegen „below the line", das heißt, wir bieten mehr als eine gewöhnliche Werbeagentur an und sind bestrebt, näher zu den Kunden zu kommen, was dem Kunden auch mehr Wert ist.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Das sind in erster Linie meine Mitarbeiter, auf die ich mich verlassen kann und denen ich absolut vertraue. Bei unserem Job, bei dem der Arbeitstag oft bis zu 14 Stunden dauert, muß man erreichen, daß das Erfolgsziel von allen mitgetragen wird, daß eine Mannschaft entsteht, die Freude an der gemeinsamen Arbeit und an dem gemeinsam erreichten Erfolg hat. Wichtig sind Identifikation mit dem Unternehmen und Konsequenz in der Umsetzung der Ziele. Zuerst muß man eine Idee haben, dann muß man planen, wie man diese Idee verwirklichen kann. Wichtig ist, emotionell loszulassen und jeden Schritt genau zu kalkulieren. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Freude im Beruf und im Privatleben, Ausgeglichenheit und Befriedigung, daß das, was man im Kopf hatte, in die Realität umgesetzt werden konnte. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich wäre bereit, auf meinen beruflichen Erfolg zu verzichten, wenn es darum ginge, daß ich meine Familie aufs Spiel setzen müßte. In den ersten Jahren war es nicht leicht, die Familie mit dem Beruf zu vereinbaren, aber meine Frau brachte mir Verständnis entgegen, und wir haben gemeinsam die Schwierigkeiten überwunden. Die wenige Freizeit, die ich habe, verbringe ich mit meiner Familie und versuche, diese Zeit so intensiv wie möglich zu gestalten. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Lernprozeß, Erkenntnis und Erfahrung, die ich für meine Entwicklung verwende. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Vertrauen, daß man mir schenkt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Ruhepol Familie, aus meinem Team, wenn ich das Gefühl habe, etwas für Menschen tun zu müssen. **Ihre Lebensmotto?** Eine realistische Einschätzung der Situation, Konsequenz und Blick in die Zukunft.

✱ Sedlackova Jana

● Steckbrief

Beruf: Opernsängerin, Gesangspädagogin und Stimmforscherin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Wiener Institut für Atem-, Sprech-, und Gesangstechnik., 1060 Wien, Hirschengasse 1/1/2/21. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1964, Cesky Tesin, Tschechische Republik. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Wilhelm Pfeistlinger, Diplomat.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1980/81 besuchte ich ein technisches Gymnasium, anschließend ein internationales College in Wales. Die Jahre von 1983 bis 1986 verbrachte ich an einem Musikgymnasium in Malmö, Schweden, wo ich auch maturierte. Von 1989 bis 1997 absolvierte ich das Konservatorium in Wien. Von Bedeutung war auch meine frühe Erfahrung mit der Selbständigkeit und die Gründung des Wiener Instituts für Atem-, Sprech-, und Gesangstechnik im April 1995. **Wie sind Sie zur Forschung gekommen?** Ich wollte Wien um die Facette der wissenschaftlichen Gesangspädagogik bereichern. Dabei geht es um individuelle Anpassung der Lehrmethoden an die jeweiligen Schüler, um diese Schüler vor Schaden an der Stimme, der aus der Ausbildung resultieren könnte, zu bewahren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das ist ein komplexes Thema. Erfolg ist die Entwicklung der Persönlichkeit - also Mensch zu werden, als oberstes Ziel. Dies gelingt vor allem mit Ehrlichkeit als höchste Priorität. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich fühle mich auf dem richtigen Weg zur Ausgewogenheit. Jeder Tag wird harmonischer gestaltet. **Gab es Niederlagen?** Ja, die gibt es immer wieder. Ich habe aber inzwischen gelernt, daß ich das tun sollte, was die innere Stimme sagt, dann sind die Niederlagen nicht so schwer, oder sie finden seltener statt. **Was sind Ihre Ziele?** Ich möchte meine eigenen Forschungen mit dem Schwerpunkt im Bereich der Interdependenzen zwischen Klangentfaltung, Atem, psychischem und physischem Verhalten fortsetzen. **Was war auschlaggebend für den persönlichen Erfolg?** Dafür gibt es innere und äußere Ursachen. Als innere Ursache werte ich die Weiterbildung meiner Stimme, die im eigentlichen Sinne natürlich ein musikalisches Instrument ist. Als äußere Ursache sehe ich vor allem meine Mitmenschen. **Von wo bekommen Sie fachliche Anerkennung?** Diese bekomme ich, wenn meine Schüler verstanden haben, was ich ihnen vermitteln möchte. Andererseits natürlich auch die Anerkennung von außen, die meine Stimme betrifft. **Was ist wichtig für den Erfolg?** Daß man diesen Erfolg mit den Menschen teilt, die maßgeblich daran beteiligt sind und mit denen, die man liebt.

✱ Seemann Hans KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Eisenhandel Seemann & Menzel OHG., 1090 Wien, Alserbachstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1951. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Rolf-Peter (1976), Tina-Elisabeth (1980) und Gaby (1984). Eltern: Herbert und Margaretha. Mitgliedschaften: Gremialvorsteher-Stellvertreter, Sprecher des Arbeitskreises „Werkzeug" des Eisenwarenhändlerverbandes, Gründer des Wiener Stammtisches „Drei E". Hobbies: Skifahren, Schwimmen, Lesen, Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Unternehmerfamilie,

Copyrighted material

der Großvater gründete die Firma, in der ich heute geschäftsführender Gesellschafter bin. Mein Weg in den Familienbetrieb war sozusagen vorgegeben. Nach dem Abschluß einer HAK volontierte ich drei Jahre in verschiedenen Betrieben, und 1974 trat ich als kaufmännischer Angestellter in den Familienbetrieb ein. Bald wurde ich die treibende Kraft der Firma. Ich sah die Perspektiven des Eisenwarenhandels in der Zusammenarbeit mit anderen Betrieben der Branche. Diese Zusammenarbeit drückt sich im gemeinsamen Einkauf und in den gemeinsamen Werbe-und Marketingmaßnahmen aus. Jetzt gehören wir mit dreißig Kollegen zu den größten Eisenhandelbetrieben in Österreich. Einmal im Monat treffen wir uns und besprechen unsere Pläne. Es ist eine fruchtbare Kooperation auf einer freundschaftlichen Basis entstanden. Mich interessierte schon immer die gemeinnützige Arbeit, und ich engagierte mich in der Kammer. Seit1990 bin ich Gremialvorsteher-Stellvertreter. Meine Arbeit wurde mit der Verleihung des Titels „Kommerzialrat" anerkannt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin mit unseren Aktivitäten zufrieden und kann die Tätigkeit als eine erfolgreiche einschätzen. In den letzten zwei Jahren haben sich die Erfolge durch starke Konkurrenz etwas reduziert, aber wir arbeiten daran, diese Situation zum Positiven zu ändern. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Persönliche Anerkennung von den Kollegen, von den Angestellten, von den Geschäftspartnern. Erfolg bedeutet Freude an der Tätigkeit, wenn man jeden Arbeitstag gerne beginnt und gerne ausklingen läßt. Privater Erfolg bedeutet für mich Harmonie in der Familie, was wiederum eine wichtige Voraussetzung für den beruflichen Erfolg ist. Mein Erfolg sind meine drei Kinder, die mir viel Freude bereiten und die meine positive Lebenseinstellung geerbt haben.

Ihr Schlüssel zum Erfolg? Von klein an alles zu lernen und keine Arbeit als minderwertig zu betrachten. Man muß ein profundes Fachwissen haben, das ist bei der täglichen Arbeit wichtig, nach dem Motto, man soll eine Ahnung haben, wie was funktioniert. Man muß den Menschen gegenüber offen sein, man darf sich nicht verschließen, und allen neuen Dingen muß man positiv gegenüberstehen. Man muß versuchen, aus jeder Situation das Beste herauszuholen.

Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um? Zuerst hinterfage ich, wie der Mißerfolg zustande gekommen ist und mit welchen Konsequenzen man rechnen muß. Mein Streben ist immer, den Mißrfolg aus dem Leben harmlos verschwinden zu lassen. Bei den privaten Mißerfolgen, die ich zum Glück nicht erlebte, ist der Glaube an eigene Kräfte von großer Bedeutung. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Durch das mündliche Lob von Kollegen, Kunden, Freunden oder durch einen Bericht in den Medien. Als Selbständiger ist man mit Lob nicht verwöhnt, aber es ist ein sehr wichtiges Mittel für die zukünftigen Erfolge. Ich sehe es so und versuche meine Mitarbeiter mit Lob zu motivieren, was wirklich gut wirkt. **Ihre Lebensphilosophie?** Mit Optimismus und Lebensfreude in die Zukunft zu schauen und bereit zu sein, jede Änderung als positiv zu empfinden.

✱ Seidl Theresia M.

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Derby Handschuhe., 1010 Wien, Plankeng. 5. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jürgen. Kinder: Georg (1982). Eltern: Johann und Maria. Mitgliedschaften: Frau in der Wirtschaft. Hobbies: Konzert- und Theaterbesuche, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsakademie 1971 war ich ein Jahr im Bankwesen tätig und dann zwei Jahre im elterlichen Betrieb. Die damals gesammelten Erfahrungen waren für mich äußerst wichtig - vieles davon verwerte ich heute noch. Infolge bewarb ich mich beim WIFI und so startete meine 15-jährige Tätigkeit - beginnend mit Buchhaltung, Kursreferat bis zu meinem Wunschziel dem Ausstellungsreferat. 1987 übernahm ich das Geschäft und führe es bis heute sehr erfolgreich. Für mich ist der Handschuh in allen Lebensbereichen ein wichtiges Accessoire.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich will - so würde ich den Faktor meines Erfolges bezeichnen. Den Kunden gegenüber ist es das Bemühen um gute Betreuung, sie sollten mein Geschäft glücklich verlassen. **Ihre Ziele?** Mit viel Engagement mein Unternehmen weiterzuführen.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Diese schöpfe ich aus dem Rückhalt in meiner Familie.

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Glücksgefühl und sehr wichtig.

Ihr Erfolgsrezept? Immer der inneren Stimme nachgehen, sein Ziel verfolgen und viele Erfahrungen sammeln.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Versagensangst ablegen, Fehler nicht wiederholen, korrigieren und für das zukünftige Handeln daraus lernen.

Ihr Motto? Mein Leben so zu gestalten, daß ich mich in den Spiegel sehen kann.

Copyrighted material

✱ Seitz Günther B.

● Steckbrief

Beruf: Werbeberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Namework Agentur für Namensfindung., 1140 Wien, Viktor Hagl-G. 2. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1943, Wien. Hobbies: Alternative Baumöglichkeiten, Geisteswissenschaft, Oldtimer.

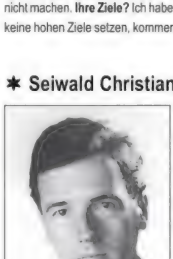
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura arbeitete ich zunächst als Büroangestellter bei der Firma Böhler und studierte in Abendkursen auf der WU bei Prof. Skowronek Werbung und Verkauf. Die Werbung war mir damals schon ein Anliegen und ich spürte intuitiv, daß auf diesem Gebiet ein Wachstumsmarkt liegt. Ich war dann in einem Verlag als Werbeassistent in der Buchwerbung tätig und habe mein Gehalt innerhalb von vier Jahren vervierfacht. Nach sehr positivem Abschluß des Lehrganges war ich in der Werbeagentur Weinberger, einer damals sehr erfolgreichen Werbeagentur als Kontakter und Kreativer tätig. Ich begann damals als Texter zu schreiben. Damals machte ich für das Sozialministerium die erste Polio-Kampagne. Dann folgte ein Jahr in Deutschland in der Marktingarbeit, danach bei Mc Ericsson, einer internationalen Werbeagentur, dann zweieinhalb Jahre Texter und Kontaktgruppenleiter für Werbe Wien, betreute Großkunden wie BP. Weiters war ich dann selbständig und arbeitete für verschiedene Agenturen als Texter und schließlich war ich dreieinhalb Jahre Texter bei Thompsen. 1976 machte ich mich als freiberuflicher Texter endgültig selbständig. Ich beschäftige mich auch seit vielen Jahren mit Baubiologie und geisteswissenschaftlichen Bereichen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich ist Erfolg die Kehrseite der Krise. Krise ist die Bugwelle des Erfolges - wenn man keine Krise durchgemacht hat, kann man nicht zum Erfolg durchstoßen. Erfolg ist nie von langer Dauer und ist immer temporär. Es ist ein Zustand des persönlichen Glücklichseins. Für mich ist Erfolg prozeßorientiert. Erfolg liegt nicht in der Karriere, sondern im persönlichen Fortschritt. Dieser Fortschritt kann auch einem Verlust Positives abgewinnen. Mein persönlicher Erfolg liegt in der Projektentwicklung, ich habe auch keine Kunden, sondern Projekte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Grundbedingungen sind Kreativität, der Mut, über den eigenen Schatten zu springen und immer wieder neue Lösungsansätze zu suchen. Beim professionellen Kreativsein lernt man im Lauf der Zeit Dinge besser zu beurteilen. Kreativ zu sein ohne Lebenserfahrung halte ich für unmöglich. Es gehören Wille und Beharrlichkeit dazu. Man muß bei jeder Tätigkeit durch eine Chaoszone und damit kommt der eigene Wille zum Vorschein. Ohne Wollen und Beharrlichkeit ist Erfolg unmöglich. Im kreativen Prozeß definiere ich oft erst die „Tools" und dieDistanz zur eigenen Arbeit. Dazu die Bereitschaft, immer wieder bei Null anzufangen, denn das Leben spielt sich immer in Alternativen ab. Erfolg hat auch sehr viel mit Beurteilung zu tun. Auch mit Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort bei richtigen Menschen das richtige zu tun. Großes Stehvermögen, große Frustrationsgrenze, Freude und Spaß gehören auch dazu. Ich lehne Aufträge auch ab, weil sie mir keinen Spaß bereiten. Ich machte mich selbständig, als ich mich stark genug fühlte, allein zu arbeiten und genügend Know-how besaß, um erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Dazu fällt mir ein Satz ein: „Erfolg kommt oft auf kaltem Wege", neben dem „Hurra"-Erfolgsgefühl gibt es den Erfolg der sehr still, nahezu schleichend kommt. Mein Erfolg gehört dazu. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Nicht besonders. Ich habe Mitarbeiter, das Team sind aber meist die Kunden. Den Mitarbeitern fehlt das charismatische, das man dazu benötigt. **Spielt die Familie eine Rolle?** Überhaupt nicht. **Welche Rolle spielt das soziale Umfeld?** Ich war mit 14 Jahren Vollwaise, das selbständige Denken fing für mich damals an, ich habe nichts in die Wiege gelegt bekommen und mußte mir alles selbst erwirtschaften. **Wußten Sie immer schon, was Sie wollen?** Wenn ich ein Ziel ins Auge gefaßt hatte, dann führte ich es auch unter extremem Verzicht durch. **Ihr Lebensmotto?** Mache keine Karriere, sondern mache Fortschritte. Was immer man macht, muß man mit ganzem Herzen oder gar nicht machen. **Ihre Ziele?** Ich habe sehr hohe Ziele. Menschen, die sich keine hohen Ziele setzen, kommen nicht voran.

✱ Seiwald Christian Mag.



● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Gschf., Landespräsident. Tätig bei: Novartis Pharma GmbH., 1230 Wien, Brunnerstr. 59. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1955, St. Johann/Tirol. Mitgliedschaften: Rotary-Club. Hobbies: Skifahren, Tennis, Golf, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich hatte immer schon den Hang zum Ausland und war während meines Studiums Reiseleiter. In derselben Firma bin ich nun seit 16 Jahren. 1982 stieg ich als Assistent für Exportmanagement Region Afrika bei Biochemie Wien ein. Von 1984-85 war ich Refernt für Exportmarketing Region Europa, anschließend in Kundl der Regionsleiter für Exportmarketing Industrieprodukte für die Regionen Europa, Afrika und Asien, und danach wurde ich Regionaler Marketingleiter für dieselben Regionen für Fertig- und Industrieprodukte. 1990 absolvierte ich bei Sandoz Pharma in Basel das Ausbildungsprogramm als General Manager und ging von 1991-94 als President Director (Geschäftsführer eines Joint Ventures mit 500 Mitarbeitern) zu P.T. Sandoz Biochemie Famra nach Jakarta (Indonesien). Von 1994-96 war ich

Regionaldirektor von Sandoz Pharmaceuticals Singapore und damit für 14 Tochtergesellschaften (3.000 Mitarbeiter) in der Asia-Pazific-Region verantwortlich. 1996 kam ich als Geschäftsführer zur Sandoz GmbH nach Wien und war für die Fusion der Pharmabereiche von Ciba Geigy GmbH und Sandoz GmbH zuständig. Seit Jänner 1997 bin ich Geschäftsführer der Fusionsfirma Novartis GmbH und seit Dezember 1998 auch Country Head der Novartis Austria. Novartis umfaßt neun Tochterfirmen in den Bereichen Gesundheit (Produkte der früheren Sandoz und Ciba-Geigy, Ciba-Vision - Kontaktlinsen, Forschungsinstitute, etc.), Agrarbusineß (Pflanzenschutz, Saatgut, Tiergesundheit) und Emährung (Wasa-Knäckebrot, Isostar, Ovomaltine, etc.). Damit ist Novartis der größte Schweizer Konzer in Österreich (Mitbetreuung von Osteuropa) mit 10 Milliarden Schilling Umsatz und ca. 2.400 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Sich Ziele zu setzen und sie auch zu erreichen - besser zu sein als die Konkurrenz. Ziele werden an der Konkurrenz gemessen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe in den verschiedensten Positionen, die ich im Unternehmen bekleidet habe, die Erwartungen des Unternehmens erfüllt und meist auch übertroffen. In den 15 Jahren, die ich in verantwortlichen Positionen war, habe ich die Ziele - mit Ausnahme eines Jahres - immer erreicht bzw. übertroffen. Als ich ein Ziel nicht erreichen konnte, tat das meinem Ego nicht gut, weil ich den Umgang mit Mißerfolgen nicht gewohnt war. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Wichtig ist gesunder Hausverstand und dann in Ruhe an die Probleme heranzugehen, sich verschiedene Standpunkte anzuhören und danach die Entscheidungen zu treffen. Entscheidungen kann man nicht delegieren. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, ich stieg erst spät - erst mit 27 Jahren - in den Beruf ein, habe dann aber die Karriereleiter schnell erklommen, war der jüngste Prokurist, der jüngste Geschäftsführer und bin nun der jüngste Landesleiter. Ich glaube mein Umfeld sieht mich erfolgreicher als ich mich selbst. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hausverstand und gute Mitarbeiter. Ich erkenne die Stärken der Mitarbeiter, bin gut in Mitarbeiterführung, übertrage ihnen Verantwortung und motiviere sie, indem ich ihnen Freude an der Arbeit mitgebe. Man muß auch delegieren können und die Entscheidungen dort treffen lassen, wo das größte Wissen über den jeweiligen Bereich herrscht - ein Chef kann nicht alles wissen. Etwas Glück zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein hat ebenso mitgespielt wie meine Zielstrebigkeit und Risikobereitschaft. Um die Entwicklungsmöglichkeiten zu nutzen, ging ich ins Ausland. Als ich nach Indonesien ging, ahnte ich nichts von den Problemen, die dort herrschen - hätte ich das gewußt, hätte ich mir die Aufgabe vielleicht nicht zugetraut. Ich habe Spaß an der Arbeit, mir gefällt die Firma und auch die Aufgaben. Ich hatte hier die Möglichkeit alle drei bis vier Jahre etwas Neues zu machen und als sich die Möglichkeit zur Veränderung ergab, ergriff ich die Chance. Erfolg macht träge und ich finde es wichtig, den Status Quo permanent in Frage zu stellen. Man muß anerkennen, wenn etwas nicht funktioniert und ständig Leistungsbereitschaft erbringen, immer besser sein wollen - dazu gehört auch Selbstkritik. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Im Ausland wollte ich immer schon tätig sein - für einen Tiroler vielleicht etwas Ausgefallenes - und ich wollte auch immer eine führende Position erreichen. Das habe ich schneller erreicht als ich dachte. Die Branche war aber nicht vorgegeben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Partnerin, mit der ich seit zwölf Jahren zusammen bin, hat mich ins Ausland begleitet und steckte vieles zurück. Ohne sie, den Rückhalt und der Akzeptanz wäre meine Karriere wahrscheinlich nicht so gut verlaufen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich sehe mich als Teamplayer, von meinen Kollegen werde ich aber nicht so gesehen (Ich lasse auch mich von den Kollegen beurteilen). Ohne die Qualität meiner Mitarbeiter hätte ich nur limitierte Möglichkeiten. Mitarbeiter sind für den Unternehmenserfolg der zentrale Punkt. **Nach welchen Kritierien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Mitarbeiter suche ich nach Persönlichkeit, Zielstrebigkeit, vernünftigem Ehrgeiz und Leistungsbereitschaft - weniger nach Erfahrung - aus. Motivation kommt daher, daß ich mit ihnen offen und fair umgehe - so wie ich es selbst gern hätte. Ich übertrage ihnen viel Verantwrotung, damit wird die Position für sie attraktiv. Geld hingegen ist keine zentrale Motivation, sie wirkt nur kurzfristig. Viel wichtiger sind Lob und Dank, offene Gespräche über die Leistungen und Zielerreichung. Dazu ist neben Kommunikationsfähikgeit auch die Bereitschaft, Fehler zu akzeptieren, wichtig. **Kennen Sie Niederlagen?** Als ich nach Wien kam verfehlten wir das Ziel um drei Prozent, das empfand ich als persönliche Niederlage, es war aber auch eine lehrreiche Zeit. Ich habe daraus die Konzequenzen gezogen und mich von einigen Mitarbeitern getrennt - auch als Signal für andere. Hätte ich nicht so reagiert, wäre mein Ziel im nächsten Jahr vielleicht um fünf oder zehn Prozent verfehlt worden. Niederlagen freuen mich nicht, ich kann aber mit ihnen leben, gehe den Dingen auf den Grund und analysiere die Gründe und Auswirkungen - auch auf mich selbst. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem vernünftigen Verhältnis zwischen Beruf, Freizeit und Privatleben, ich halte mir Abende und Wochenenden für gemeinsame (sportliche) Aktivitäten mit meiner Partnerin frei, halte auch ständig Kontakt zu meinen Eltern und meinem engsten Freundeskreis in Tirol. Außerdem habe ich Spaß am Job. **Ihre Ziele?** Alles, was ich mir erträumt habe, habe ich erreicht. Im Konzern sehe ich durchaus noch Perspektiven: kurz- und mittelfristig möchte ich Österreich in eine langfristig erfolgreiche Position bringen und danach eventuell wieder Aufgaben im Ausland übernehmen, wobei mir die Lebensqualität aber heute auch wichtig ist und dieser Punkt auch für meine Partnerin akzeptabel sein muß. In derselben Position will ich aber nicht weitere zehn Jahre sitzen, denn dann wir man betriebsblind. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich bekam immer neue und höhere Positionen, das ist für mich Ausdruck der Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** Ich nehme die Dinge und auch mich selbst nicht zu ernst, bin optimistisch - es geht immer weiter - und habe eine positive Grundeinstellung. **Ihr Erfolgsrezept?** Offen an Dinge heranzugehen und nichts zu kompliziert zu machen, sondern die Dinge zu simplifizieren. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist relativ und nur ein Teil des persönlichen Glücklichseins. In höheren Positionen wird man mit Isolation, Neid und Eifersucht konfron-

Copyrighted material

tiert, dazu muß mach auch eine dicke Haut haben. Ich höre und sehe nicht immer alles. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Aufgeschlossen den Möglichkeiten gegenübertreten, sich zielstrebig einen Leitfaden zurechtlegen und Gelegenheiten mit Leistungsbereitschaft wahrnehmen.

✱ Senger Gerti Dr.

● Steckbrief

Beruf: Psychologin und Psychotherapeutin. Funktion: Selbst. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1942, Wien. Familienstand: Ivy. Kinder: Daniel (1973). Schöpferische Akte: 15 Bücher, darunter die größte sozialwissenschaftliche Studie über zwischenmenschliche Beziehungen in Österreich, „Österreich intim", „Der Persönlichkeitsquotient", „Alles Liebe", „Die sexuelle Kraft des Mannes", „Die sexuelle Kraft der Frau", zahlreiche Artikel. Hobbies: Lesen, Theater, Gäste, Einrichten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Karriere begann 1964 mit meiner Tätigkeit als Journalistin (u.a. für den Kurier) und ich spezialisierte mich auf Alltagspsychologie und Medizin. Ab 1966 schrieb ich für eine Presseagentur vor allem für Deutschland und Schweiz, seit rund 15 Jahren habe ich ständige Kolumnen z.B. in der „Kronen Zeitung" und im „Bild für die Frau" und bin seit 1983 praktisch nonstop im TV, zuerst in „Wir", „Willkommen Österreich" und seit heuer mit meiner Sendung „Lust auf Liebe". 1987 begann ich mein Psychologiestudium, das ich 1992 mit dem Doktorat abschloß. 1992 eröffnete ich meine eigene Praxis, von 1992-96 hatte ich im Rundfunk eine Hotline und halte seit rund 3 Jahren Vorträge im deutschsprachigen Raum. 1994 gründete ich das Institut für angewandte Tiefenpsychologie, das Befragungen für Kliniken und Medien, z.B. für „Vogue", „Wienerin", „Bild der Frau", durchführt. Dieses Institut hat auch die Untersuchung „Österreich intim" durchgeführt, das in Buchform, als größte sozialwissenschaftliche Studie über zwischenmenschliche Beziehungen in Österreich, erschienen ist. Nebenbei habe ich bisher 15 Bücher zu den Themen Beziehungen und Sexualtiät geschrieben. Zu Beginn meiner Karriere war der Themenkreis rein auf Sexualität beschränkt, jetzt ist das nur noch ein Teil meiner Arbeit. Die breite Palette meiner Themen umfaßt heute praktisch alles, was im psychologischen Bereich anfällt, wie z.B. Kommunikation, Ängste oder Persönlichkeitsbildung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Anerkennung von außen und persönliche Befriedigung zu erlangen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bekomme Anerkennung und habe den Status meiner persönlichen Zufriedenheit erreicht. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja sicher, besonders weil ich mich als Frau mit diesen Themen auseinandersetze, das ist ja nicht alltäglich. Man sieht auch, daß ich alles ernst nehme, extrem fleißig und organisiert bin. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die absolute Flexibilität. Ich kann durch mein angeborenes Einfühlungsvermögen gut auf die verschiedenen Menschen eingehen, man arbeitet auch gerne mit mir. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein Humor, mit dem ich auch heikle Situationen und Punkte gut meistere. Ich kann über heikle Themen mit einem kleinen Lächeln schreiben und damit manchen problematischen Dingen die Spitze nehmen. Dazu kommt meine Professionalität und Termintreue. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Eine sehr große Rolle. Trotzdem nahm meine Familie immer darauf Rücksicht, daß ich viel Freizeit in den Beruf investiere. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Agent der Presseagentur, für die ich gearbeitet habe, er war nicht nur ein väterlicher Freund, sondern hat mich auch Ernsthaftigkeit, Professionalität und den Umgang mit Menschen gelehrt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sowohl materielle, wie auch soziale. Auch wenn die soziale Anerkennung erst später kam, denn das Thema Sex war ja nicht immer salonfähig und wurde früher auch noch nicht so ernst genommen. Jetzt werde ich zu Seminaren an der Internationalen Akademie der Wissenschaften und zu Vorträgen an Universitäten eigeladen. Anerkennung spielt für mich eine große Rolle, ich brauche Feedback. **Kennen Sie Niederlagen?** Daraus kann man viel lernen, ich versuche die Gründe jeder Niederlage herauszufinden. Mit Rückschlägen kann ich gut umgehen und lasse mich dadurch nicht erschüttern. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube meine positive Einstellung ist ein genetisches Erbe. Ich bin sehr belastbar und mache sehr viel parallel. Die Kraft ist einfach da. Ich kann sehr gut genießen, daraus tanke ich Kraft und ich freue mich immer auf den nächsten Tag. **Ihre Ziele?** Meine Kraft richtig einzusetzen, so finde ich z.B., daß mein spätes Studium durchaus die richtige Entscheidung war, obwohl ich es nicht nötig gehabt hätte und auch ohne Studium gut verdient habe. **Ihr Lebensmotto?** Fange nie an, aufzuhören und höre nie auf anzufangen. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß sich klarwerden, daß man Erfolg haben will, das hat für viele etwas Anrüchiges, wenn man zugibt Erfolg haben zu wollen. Wenn man den Erfolg als Ziel vor Augen hat, wenn man sich das klarmacht, dann erreicht man ihn auch. Wenn das Ziel klar als Erfolg definiert ist, erreicht man ihn auch. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Immer um Professionalität bemüht sein, nur dadurch kommen Erfolge.

✱ Serafin Harald Prof.

● Steckbrief

Beruf: Intendant, Kammersänger, Schauspieler. Funktion: Intendant .Tätig bei: Seefestspiele Mörbisch., 7000 Eisenstadt, Schloß Esterhazy. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1931, Litauen. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Martina (1970) und Daniel (1981).

Copyright Universitas

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Wo kann ein Mensch leben, der am Weihnachtstag in Litauen geboren wurde, in Deutschland aufwuchs und einen venezianischen Großvater und eine österreichische Großmutter hatte? Natürlich nur in Wien! Nach der Besetzung Litauens durch die Russen 1939 flüchtete meine Familie nach Bayern, wo meine Eltern ein Textilgeschäft eröffneten und wo wir ein neues Zuhause fanden. Auf Wunsch meiner Eltern begann ich nach der Matura in Berlin Medizin zu studieren. Meine Sehnsucht, Sänger zu werden, war jedoch stärker. Ich verabschiedete mich also nach acht Semestern von der Medizin und begann 1954 mit dem Gesangsstudium an der Hochschule für Musik in Berlin, das ich anschließend am Nürnberger Konservatorium bei Kammersänger Willi Domgraf Fassbaender beendete. Über Engagements in St. Gallen, Bern, Aachen und Ulm kam ich schließlich ans Opernhaus Zürich, wo ich bereits als junger Opernsänger die Chance bekam, die Hauptpartie in „Madame Bovary" zu singen. Danach sang ich alle wichtigen Partien in „Cosi fan tutte", „Tannhäuser", „Die Zauberflöte", „Die Hochzeit des Figaro" und andere, bis mir der große Schauspieler, Regisseur und liebe Freund Otto Schenk den richtigen Weg wies. Er erkannte mein Talent und empfahl mich an die Wiener Volksoper. Und hier fand ich als „Eisenstein" in „Die Fledermaus" eine neue Liebe - die Operette. Der große internationale Durchbruch gelang mir als „Danilo" in der „Lustigen Witwe", die Otto Schenk am Opernhaus Frankfurt inszenierte. Als 1969 das Theater an der Wien einen Nachfolger für den als „Danilo" unvergessenen Johannes Heesters suchte, fiel die Wahl auf mich. Über 1.700 mal habe ich diese Partie an diversen Opernhäusern gesungen. Mitten in der Karriere kam plötzlich der Schock: Eine Operation an beiden Stimmbändern beendete mit einem Schlag meine Sängerlaufbahn. Ein Jahr lang erkämpfte ich mir mit Hilfe meiner Familie und einer bekannten Psychotherapeutin, Prof. Sloga, den Weg zurück ins Bühnenleben. Gott sei Dank hatte es auch diesmal das Schicksal gut mit mir gemeint. 1992 wurde ich zum Intendanten der Seefestspiele Mörbisch ernannt. Das war eine neue Aufgabe, die mich reizte und in der ich meine Vision, der Operette wieder den Stellenwert zu geben, den sie verdient, realisieren konnte. Im gleichen Jahr holte mich Felix Dvorak, Intendant der Sommerspiele in Berndorf, für die Hauptrolle in „Moral" von Ludwig Thoma. Es wurde ein großer persönlicher Erfolg. Daraufhin wurde ich von Otto Schenk für das Boulevardstück „Trau keinem über 60" von Günther Beth an die Kammerspiele engagiert. Es folgten Rollen als „komischer Liebhaber" in „Der Mann, der sich nicht traut" und als Hypochonder in „Nur keine Tränen, Liebling".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich glaube, jeder braucht Erfolg, jedoch nicht nur beruflich, sondern auch bei Freunden, in der Liebe, bei der Erziehung oder in anderen Bereichen des Lebens. Erfolg ist jener Motor, der uns über uns selbst hinauswachsen läßt und zu Höchstleistungen antreibt. Habe ich längere Zeit keinen Erfolg, auch nicht bei kleineren Dingen, werde ich grantig, bin unausgefüllt und eigentlich unzufrieden. In solchen Fällen habe ich Gott sei Dank meine Familie und meine Freunde, die mir über diese Zeit hinweghelfen, bis ich ein neues, selbstgestecktes Ziel wieder erreicht habe. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Viel verdanke ich der Erziehung meiner Eltern, die bei allem Bestreben, mich zu einem erfolgsorientiert denkenden Menschen zu erziehen, nicht auf Lob vergessen haben und mich somit motivierten. Erfolg ist die Quintessenz eines Traumes, der mindestens zweimal am Tag geträumt werden muß, bis der Traum zum Leben erweckt und zur Realität wird. So träume ich also einen Traum nach dem anderen. **Große Erfolgserlebnisse?** Es bringen nur mehrere Erfolge den Zustand des Erfolgsgefühls. Wenn eine Sache gelingt, ist es nicht nur Schicksal, dahinter stehen auch großer Wille und Einsatz. Als Erfolg werte ich alle Erfahrungen und Entscheidungen, die mein Leben nachhaltig beeinflußt haben. Erfolge waren beispielsweise die gelungene Flucht aus Litauen, die Abkehr vom Medizinstudium und die Entscheidung Sänger zu werden, aber auch meine Familie und Freunde, die hinter mir stehen. Erfolg ist natürlich auch, daß mich Otto Schenk an die Kammerspiele holte und - ganz wichtig - die Seefestspiele Mörbisch. Erfolg ist, daß sich Menschen für mich und meine Erfolge interessieren.

✱ Seyffertitz Markus

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Abteilungsleiter, Prokurist. Tätig bei: Bank Austria., 1030 Wien, Vordere Zollamtsstr. 13. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Eltern: Theobald und Monika. Schöpferische Akte: „Der Zahlungsverkehrsmanager", Ueberreuter 1994. Hobbies: Tennis, Skifahren, Fußball, Lesen - insbesonders zum Thema Geschichte.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura auf der Handelsakademie trat ich 1984 in die damalige Zentralsparkasse ein. Dort genoß ich eine umfassende klassische Bankausbildung. Vier Jahre war ich im Filialgeschäft tätig, wo ich praktisch alle Bereiche durchwanderte. 1988 wechselte ich ins Electronic Banking, wo ich von Anfang an den Aufbau in der Zentralsparkasse und später in der Bank Austria mitgestalten konnte. Damit war ich in einem boomenden Geschäft zur richtigen Zeit am richtigen Ort und hatte zusätzlich durch meinen Vorgesetzten einen Mentor, der mir Freiheiten gab und mich förderte. Da meine Tätigkeit in den Anfängen auch mit zahlreichen Dienstreisen in ganz Österreich verbunden war, konnte ich viele wertvolle Kontakte zu führenden Vertriebsmitarbeitern sowie Kunden knüpfen, was meinen Bekanntheitsgrad in der Bank und der Branche steigerte. Aus einem kleinen drei-Mann-Team 1988, das wenige Pilotkunden

betreute, wurde eine eigene Abteilung mit derzeit rund dreißig Mitarbeitern, die ich seit 1996 leite. Parallel dazu stellte sich auch der nötige Erfolg ein. Heute ist Electronic Banking ein wesentliches Standbein der Bank geworden und jener Geschäftsbereich, dem die meisten Zukunftschancen zugerechnet werden. 1998 führten wir im Electronic Banking der Bank Austria bereits mehr als 10 Millionen Transaktionen mit einem Volumen von ATS 730 Milliarden Schilling über 60.000 Konten ab.

● Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg? Ich hatte eine gute Grundausbildung an der HAK und in der Bank und war immer bereit, mich weiterzubilden. Wichtig sind überdurchschnittlicher Einsatz, Kommunikationsfähigkeit, Offenheit sowie von Vorurteilen frei zu sein. In meiner jetzigen Position ist es erforderlich ein Team zu führen, den Mitarbeitern Coaching zu bieten, Konflikte zu lösen und Ziele zu definieren. Wichtig ist auch, rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen, Ergebnisse zu kontrollieren und, wenn nötig, Korrekturen vorzunehmen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ein ausgefülltes, sinnvolles Leben zu führen und Ziele zu erreichen. Erfolg heißt, das Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben zu bewahren und eigene Stärken und Schwächen bewußt wahrzunehmen. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Meine Karriere entwickelte sich sehr dynamisch, und ich war von den Ergebnissen überrascht. Mit 32 Jahren war ich Abteilungsleiter, ohne das bewußt und mit Krampf angestrebt zu haben. Aufgrund meines Erfolges kam die Position automatisch dazu. Ich möchte immer eine Arbeit haben, die mich erfüllt und mir die Gelegenheit gibt, mein Leben nach eigenen Vorstellungen zu gestalten. **Wie definieren Sie eine Niederlage?** Wenn Mitarbeiter mit mir nicht über ihre Probleme und Sorgen sprechen, würde ich das als Versagen definieren. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Ich hoffe, als offen und direkt gesehen zu werden, versuche Dinge beim Namen zu nennen und bin immer für Problemlösungen bereit. Die Rahmenbedingungen und Ziele werden mit den Mitarbeitern besprochen und definiert, in diesem Rahmen lasse ich den Mitarbeitern Freiheit und Eigenverantwortung. Entscheidungen versuche ich immer rasch zu treffen, weil sonst durch Verzögerungen der Arbeitsprozeß gestört und Unruhe erzeugt wird. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist der Ort der Ruhe, der Erholung, wo ich auch Kraft tanken kann. **Woraus schöpfen Sie noch Kraft?** Aus meinem Glauben. Leben Sie nach einer Devise? Behandle den anderen so, wie du selbst behandelt werden möchtest. Das bedeutet aktive Hilfe und Gutes zu tun.

✶ Seywald Wilfried Dr.

● Steckbrief

Beruf: PR-Consulter. Funktion: Gschf., Mitinhaber. Tätig bei: Temmel & Seywald GmbH., 1080 Wien, Josefstädterstr. 44. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1961, Berg Drautal. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Jana (1987). Schöpferische Akte: Historische Dissertation über Emigranten - Journalisten im Exil in Shanghai während der Nazi-

zeit, Artikel zu E-Commerz und Internet, EU-Broschüren und Bücher. Mitgliedschaften: Präsident der Österreichisch-Albanischen Gesellschaft. Hobbies: Computer, Literatur (wollte Schriftsteller werden - der Gedanke ist noch nicht ganz aufgegeben), Film, Skifahren, Ballspiele.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Prägend war meine Familiensituation. Ich wuchs in einem großen Hotelbetrieb auf und lernte bereits als Kind Verantwortung zu übernehmen. Die Klasse führte ich schon mit zehn Jahren und in meiner Jugend war ich gewohnt, das Haus zu führen. Um meinen Horizont zu erweitern und herauszukommen, begann ich das Studium der Publizistik, Kommunikationswissenschaften und Politologie (das war eher ein Verlegenheitsstudium und sowohl Zufall wie auch Bestimmung). In Wien merkte ich, daß ich hier plötzlich ein Niemand war, und das war wieder ein einschneidendes Erlebnis. Ich arbeitete als journalistischer Freelancer im Politikbereich, wurde 1988 unter 20 Bewerbern als außenpolitischer Redakteur von der APA ausgewählt und hatte diese eigenverantwortliche Tätigkeit bis 1993 inne. In dieser Zeit beschloß ich, mich selbständig zu machen, und die journalistische Tätigkeit war für mich dazu die Lehre und Basis. Bereits 1991 gründeten wir die T&S Agentur für politische PR und Europa-PR. 1993 gab ich meine journalistische Tätigkeit auf, um mich gänzlich dem ständig wachsenden Kundenstamm zu widmen. Seit 1994 beschäftigen wir uns - als einer der ersten Pioniere - mit Internet, schufen 1995 mit „Home Shop" die erste virtuelle Shopping-Plattform (mittlerweile als eigenes Unternehmen ausgegliedert) und gründeten 1997 die Internet-Nachrichtenagentur „Pressetext Austria", die ebenfalls als eigenes Unternehmen ausgegliedert werden wird. Begonnen haben wir mit 30m² und 15 Mitarbeitern. Heute zählen wir in der PR-Branche zu den Shooting Stars, die sich auch mit neuen Medien beschäftigen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesellschaftliche Anerkennung, kommerzieller Aufstieg, berufliche und persönliche Unabhängigkeit - das tun zu können, was Spaß macht. Erfolg ist aber nicht nur kurzfristig, er ist das Ergebnis vieler kleiner Teilerfolge und Mißerfolge. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich war immer ein Glückspilz, habe aber auch hart daran gearbeitet - das eine bedingt das andere. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Beim Schritt in die Selbständigkeit, bei der Partnerwahl und Aufteilung der Aufgabengebiete und bei Investitionen (keine Schulden machen). **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich werde als Schwerarbeiter mit überdurchschnittlichem Engagement, der keine Scheu vor Konflikten, keine Angst vor dem Leben hat, gesehen. In der Branche bin ich wegen meiner Professionalität, solidem Erscheinungsbild und dem rapiden Wachstum meiner Firma gefürchtet.

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Grundfaktor des Erfolges wurde mir in die Wiege gelegt, schon als Kind mußte ich mir als viertes von fünf Kindern Anerkennung erarbeiten. Ich habe starken Willen, Durchsetzungskraft und bekam daheim auch die Möglichkeit, meinen eigenen Kopf durchzusetzen. Dazu kommt meine Beharrlichkeit, konsequente Zielverfolgung und, daß ich Niederlagen einstecken kann. Das alles macht den erfolgreichen letztlich aus, denn, wer bei einer Niederlage steckenbleibt, kommt nicht weiter. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Gute Ausbildung, professionelles Vermögen, die Tätigkeit so auszuführen, wie es der Kunde erwartet, optimales Kommunikationsverständnis und Kommunikationspsychologie. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nie, das hat sich so ergeben - eigentlich wollte ich Schriftsteller werden. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Familie ist wahrscheinlich der wichtigste Faktor (Unterstützung und Anerkennung daheim). Mitarbeiter müssen mich ergänzen und unterstützen, die gleichen Ideen und Ziele mittragen. Erfolg ist nur mit guten Mitarbeitern möglich, dabei ist es von Vorteil Menschenliebhaber zu sein. Ich bin grundsätzlich jedem Menschen gegenüber positiv eingestellt und lasse ihn das auch spüren. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Eifer, Bemühen, Bereitschaft und Loyalität. Er muß vertrauenserweckend und kommunikationsbereit sein, darf keine Scheu vor Menschen haben, muß auf andere gern und offensiv zugehen. Wenn ich den betreffenden schon kenne, verfolge ich seinen Werdegang und weiß oft schon, ob und wie er in unser Team passen würde. Eitelkeit und Dummheit sind Charaktereigenschaften, die Ausschließungsgründe wären. **Und wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Sie sind am Unternehmen und dessen Erfolg beteiligt (Provisionen), und ich übertrage ihnen Verantwortung. **Kennen Sie Niederlagen?** Mit meiner Selbstmotivationskraft bäume ich mich immer wieder auf und bin schon beim nächsten Projekt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Psyche, meiner Entwicklung, meinem Elternhaus, meiner Familie und einem grenzenlosen Selbstvertrauen, mit dem ich auf manche fast schon überheblich selbstbewußt wirke. **Ihre Ziele?** In meinen Tätigkeiten will ich immer erfolgreich sein - wenn etwas nicht funktioniert, wende ich mich etwas anderem zu. Neue Ziele sind neue Firmen und Geschäftsfelder, neue Herausforderungen sind, nichts als gegeben anzusehen. Mein Endziel ist, mit 80 auf ein erfülltes, interessantes und bewegtes Leben zurückzublicken. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Immer. Ich werde durch den Geschäftserfolg ernst genommen, bekomme Respekt, weil ich etwas schaffe, und habe sogar vor, daß ich nichts mache, was mir keine Anerkennung bringt und mir nichts nützt. Tatsächlich setze ich mir keine Ziele, die ich nicht erreichen kann. **Ihr Lebensmotto?** Nichts ernst zu nehmen - nichts ist so bitter, daß es mich umbringt. **Ihr Erfolgsrezept?** In jeder Beziehung grenzenloser Optimismus. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Großvater war ein absoluter Patriarch mit 13 Kindern, ein Unikum als Mensch und obwohl nur ein einfacher Bergbauer, prägte er jeden in seinem Umfeld. Er war auch politisch korrekt (war auch in der Nazizeit im KZ) - das ist auch eines meiner Lebensmottos. Ich selbst bin absolut straight und beuge mich niemandem. Auch mir ist wichtig, meinen Weg offen zu vertreten, ohne Rücksicht auf Verluste. **Anmerkung zum Erfolg?** Toleranz anderen Meinungen gegenüber empfinde ich als wichtig, man sagt mir nach, machthungrig zu sein. Das bin ich aber nicht, obwohl ich in meinem Umfeld durchaus dominant bin und den Ton angebe. Man darf aber nichts dagegen haben den Leithammel zu spielen. Das macht mir auch Spaß. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Die Bereitschaft, ständig zu lernen ist ebenso wichtig wie sich unterordnen zu können und durch Leistung zu zeigen, daß man besser ist. Man darf sich für keine Arbeit zu schade sein und muß möglich früh lernen, zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen. Arbeiten lernt man in der Kindheit - mit 20 lernt man es nicht mehr.

✱ Sibitz Bernd Dr.

● Steckbrief

Beruf: PR-Berater. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Dr. Bernd Sibitz-Public Relations-PRVA-Agentur., 1030 Wien, Erdbergstr. 103/31. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1944, Pernitz. Familienstand: Verheiratet mit Ute, geb. Moser. Kinder: Marcel und Daniela. Eltern: Wilma und Eberhard. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied des ÖIE (Österreichischer Informationsdienst für Entwicklungspolitik), PRVA, Journalistenclub ÖJC und IPRN in London. Hobbies: Literatur, Theater, Reisen, Skifahren, Eislaufen, Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte ein Jahr lang die Handelsschule, wechselte dann in die Handelsakademie, die ich mit Matura beendete. 1964 war ich für ein Jahr in der Sparkasse in Klagenfurt tätig. In meiner Jugend war ich bei der evangelischen Jugend Klagenfurt, durch die ich lernte, meinen Horizont zu erweitern. Wir lernten andere Länder und Kulturen kennen (Türkei, Jordanien, Syrien, Israel und Afghanistan) und hielten Vorträge vor der Kärntner Öffentlichkeit. Das war auch der Anlaß initiativ zu werden. 1964 ließ ich mich zur Ersten Österreichischen Sparkasse nach Wien vermitteln, parallel dazu inskribierte ich an der Hochschule für Welthandel. Ich hatte ein Stipendium, besserte mir meinen Lebensunterhalt mit „ULTIMO"-Aushilfe bei der Bank auf. Außerdem hatte ich Sommerjobs, unter anderem am Flughafen/Frankfurt am Main. 1971 bewarb ich mich bei der Firma Johns-Hopkins in Bolognia - einer amerikanischen Universität für internationale Beziehungen. Dann habe ich meine Dissertation geschrieben und 1974 in Wien promoviert. 1973 bis 78 lehrte ich an einer öffentlichen Handelsschule als Professor für kaufmännische Gegenstände. Parallel dazu schrieb ich Prosa, für's Theater und ein Fernsehstück. Dieses Stück wurde im ORF gesendet und ein Theaterstück wurde bei den Wiener Festwochen aufgeführt. Sie-

ben Jahre war ich bei der Firma ÖIE angestellt, wo ich im Arbeitskreis für Medienarbeit tätig war. 1986 wechselte ich zur größten PR-Agentur Österreichs als PR-Berater und blieb zweieinhalb Jahre. Seit 1987 bin ich selbständig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich erfolgreich, weil ich gelernt habe, daß Erfolg keine geradlinige Sache ist und ich mich immer „gestellt" habe. Ich sehe das Leben als Herausforderung. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn man seinen eigenen Weg gefunden hat. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder waren lange Zeit die Autoren Peter Turini und Peter Handke. **Wer hat Sie geprägt?** Dankbar bin ich Professor Heinz Olschensky, dem Leiter der evangelischen Jugend Kärntens, meinem ständigen Begleiter in meiner Entwicklungsphase. Auch meinem Großvater bin ich sehr dankbar. Er hat allein am Land gelebt, und von ihm habe ich die Geheimnisse der Natur vermittelt bekommen. **Haben Sie Niederlagen erfahren und wie gehen Sie damit um?** Sicher hat es auch Rückschläge gegeben, aber man darf nie stehenbleiben. Rückschläge sind ein Prozeß im Vorwärtsschreiten, da man gezwungen wird, neue Wege zu suchen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Freunde sehen mich als erfolgreich, initiativ, sympathisch und mögen meine positive Ausstrahlung. **Wie werden Sie von Familie und Mitarbeitern gesehen?** Die Familie sieht mich als erfolgreich, ich werde anerkannt und geschätzt. Meine freiberuflichen Mitarbeiter sehen mich gleichfalls als erfolgreich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, es gibt Anerkennung. Es hat auch einige Auszeichnungen gegeben. Sie sind in gewisser Weise wichtig - eine Bestätigung der guten Arbeit. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus autogenem Training und Meditation. **Ihre Ziele?** Ich habe vor, meine Erfahrungen konsequent einzusetzen, beruflich wie privat. Mein Ziel ist, durch anderen Umgang mit der Zeit, mehr Lebensqualität zu erlangen. **Ihr Ratschlag?** Mut zu Herausforderungen, offene Grundhaltung gegenüber sich ergebenden Möglichkeiten. Seinen Weg zu erkennen und auch nachzugehen. Vertrauen in eine höhere Instanz, die aber in einem selbst ist.

✱ Sieber Josef Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Maschinenbau. Funktion: Leiter der Niederlassung Wien. Tätig bei: Dolenz, Gollner GmbH., 1239 Wien, Kolpingstr. 12. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1965, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Stefanie (19.12.1989) und Kerstin (02.11.1993). Eltern: Josef und Katharina. Hobbies: Familie, Tennis, Skifahren, Fußball.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich komme aus einfacher Familie. Mein Vater war Finanzbeamter, meine Mutter Hausfrau. Meine Berufsziele wurden noch in der Schule festgesetzt, weil mich schon damals Maschinenbau und Technik interessierten. Ich absolvierte die HTBLA für Maschinenbau in Eisenstadt, habe mich bei diversen Firmen beworben - mit der Zielsetzung in der Region zu bleiben - und fing als Sachbearbeiter bei einem Industriebetrieb mit ca. 100 Beschäftigten an. Ich war mir nie zu schade, Leistung zu bringen, zu arbeiten und mich zu verbessern. Mir war bewußt, daß Schulbildung allein nicht genug war. So nutzte ich die Zeit aus, um verschiedenes zu lernen und um meine Ideen den Menschen zu vermitteln, die sich für sie interessierten. Ich investierte viel Zeit in meinen Job und dies wurde honoriert. Mit 22 Jahren übernahm ich einen Teil der Produktion und war für 45 Mitarbeiter zuständig, die überwiegend wesentlich älter waren als ich. Ab diesem Zeitpunkt hat bei mir ein Lernprozeß in mein Berufsleben begonnen. Ich versuchte mich auf eigene Füße zu stellen und alles, wovon ich überzeugt war, durchzusetzen. Trotz meiner jungen Jahre wurde ich von den Kollegen akzeptiert, weil sie sahen, daß ich überall einspringen kann und daß mir keine Arbeit zu minder ist. So bekam ich Ahnung von vielen Dingen, was durch Ausbildung allein nicht möglich gewesen wäre. Der Betrieb geriet in Schwierigkeiten, ich habe meine Tätigkeit dort beendet und begann, mir durch Inserate eine neue Beschäftigung zu suchen. Aufgrund guter Testergebnisse bekam ich die Position des Betriebsleiters bei der Firma Kromag, die kurz davor privatisiert worden war. Sie wurde von einem Mann gekauft, der nur um ein Jahr älter war als ich. Er gilt für mich als Parademanager. Die Arbeit in dieser Firma - unter seiner Führung - empfinde ich als meinen letzten Schliff. Ich war für die Sanierung der Firma mitverantwortlich. Ich besorgte mir viele Unterlagen und bekam volle Unterstützung vom Chef, der für uns immer zugänglich war und uns selbst geschult hat. Nach dreieinhalb Jahren war meine Aufgabe erfüllt. Ich wechselte in eine Großwäscherei mit 150 Leuten, wo man mich als Betriebsleiter einsetzte. Diese Zeit betrachte ich als die schlimmste meiner Karriere, weil es unmöglich war, meine Ideen umzusetzen. Bislang war ich gewohnt, daß man mir Vertrauen schenkte und ich dieses Vertrauen nicht enttäuschte. Dort habe ich keine Gesprächspartner für meine konstruktiven Vorschläge gefunden, und somit hat sich die Sache für mich erübrigt. Nach einem Jahr bin ich gegangen, und meine nächste Station war meine jetzige Firma, die damals vom 86-jährigen Herrn Dolenz geführt wurde. Nach einem persönlichen Gespräch bekam ich die Stelle des Produktionsassistenten. Diese Arbeit war für mich Neuland, und ich habe, wie zu Beginn meiner Karriere, wieder ganz unten begonnen - so wie damals überall hineingeschnuppert und meine Vorschläge unterbreitet. Herr Dolenz beobachtete mich und beauftragte mich immer wieder mit neuen Aufgaben, bis ich die Bereiche Burgenland und Niederösterreich bekam. Es ging alles sehr schnell - jede Station dauerte durchschnittlich einen Monat. Als Herr Dolenz starb, wurde die Firma umstrukturiert und man beauftragte mich mit der Leitung der Niederlassung Wien.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs? Ziele vor Augen haben, sich auf eigene Füße stellen und nicht warten, daß dir jemand hilft. Aus jeder

Copyrighted material

Situation im Leben lernen, nie Angst vor Arbeit haben und eine objektive Selbsteinschätzung anstreben. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das Ergebnis meiner Leistungen. Das gilt sowohl für den Beruf als auch für das Privatleben. Erfolg bedeutet auch, eine zweite Chance im Leben zu haben. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** In meiner Jugend strebte ich eine verantwortungsvolle Position an, und jetzt ist mein Traum in Erfüllung gegangen. Ein Ziel für die Zukunft wäre, eine Position zu erreichen, bei der ich an der Entwicklung des Unternehmens und am Gewinn beteiligt bin. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Dadurch, daß meine Ziele erreicht werden, durch die Bewährung meiner Leistungen, durch die Akzeptanz meiner Mitarbeiter und zuletzt auch durch die finanzielle Entlohnung. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Sehr kollegial, offen und ehrlich. Bei mir gibt es keine „Hinterhandaktionen", jedes Problem wird offen diskutiert und jeder hat seinen beruflichen Freiraum. Ich bin mit vielen Mitarbeitern per „Du", aber ich trenne immer das Private vom Beruflichen. Das kommt mir und dem Geschäft zugute.

✱ Siegel Andrea

● Steckbrief

Beruf: Kindergärtnerin. Funktion: Agenturleiterin. Tätig bei: Pictor International Bildagentur GmbH., 1130 Wien, Gallg. 59/2. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1963, Wien. Kinder: Julian (1984). Hobbies: Skifahren, Tennis.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Tätigkeit als Kindergärtnerin, ich lernte von den Kindern Ehrlichkeit, Flexibilität, Spontanität und Kreativität. Ich war 8 Jahre lang Kindergärtnerin, wollte mich dann verändern und ging zum Fotolabor „Pfeifer", wo ich in der Kundenbetreuung tätig war. Als man die Agentur Prictor in Wien gründete und an mich herantrat, ob ich die Leitung übernehmen möchte, empfand ich das als Ansporn für meine Weiterentwicklung und es war der nächste Schritt zur Verantwortung und Eigenständigkeit. Wir agieren in Österreich und im Osten (Tschechien, Slowakei, Polen), haben 3-4 Tausend Bilder im Archiv, die nach verschiedenen Themen katalogisiert sind und die wir an unsere Kunden vermieten. Ich stellte mir das Ziel, das Österreich-Archiv zu erweitern und damit eine gewisse Nische abzudecken.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Meine Gabe, die eigene Überzeugung anderen verständlich zu machen. Ich vermittle dem Kunden das Gefühl, er sei der Einzige und alle seine Probleme sind für mich wichtig. Ich lege großen Wert auf zwischenmenschliche Kommunikation und agiere nach der Triade: Persönlichkeit, Freundlichkeit und Flexibilität, was ich auch meinen Mitarbeitern beibringe. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Tätigkeit, die mich erfüllt und doch die Zeit für das Privatleben, was für mich sehr wichtig ist, läßt. Erfolg bedeutet für mich auch die Anerkennung meiner Umgebung, von unseren Kunden. **Ihre Erfolgsziele?** Für mich ist es ein persönliches Anliegen einen hohen Bekanntheitsgrad des Namens „Pictor" in Österreich zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich führe sie zum Erfolg, versuche ehrlich und offen zu sein und verlange von mir und den Mitarbeitern Zuverlässigkeit. Mir ist auch keine Arbeit zu minder und wenn es nötig ist, dann leere ich auch den Mistkübel aus.

✱ Sikora Karl

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Holz-Steiner, Teppichland., 2201 Gerasdorf, Industriestr. 2-4. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1964, Mistelbach.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule Besuch der vierjährigen Fachschule für Holzwirtschaft und Sägetechnik (Abschluß 1983). Präsenzdienst und anschließend einjährige Tätigkeit als „rechte Hand des Chef´s" im Holzexport - für einige Monate eigenständige Aufgabenbereiche im erlernten Beruf. Nachdem Ausscheiden aus dem Unternehmen Beginn im väterlichen Betrieb - einer Zimmerei. 1984 Bewerbung bei der Firma Holz-Steiner als Verkäufer. Dadurch bemerkte ich, daß mir dieses Metier sehr viel Spaß bereitet. Schon nach wenigen Monaten leitete ich eine eigene Abteilung und erzielte mit dieser beachtliche Erfolge. Danach wurde ich Filialleiter in Mistelbach mit fünf Mitarbeitern. Die Möglichkeit der Erweiterung bot sich an - am Sektor Fliesen und Sanitär, eine Herausforderung für mich - nach entsprechender Weiterbildung übernahm ich diese ausgedehnte Filiale mit nun elf Mitarbeitern und führte sie mit viel Begeisterung und Erfolg. Ich wechselte in die Filiale in Gerasdorf und diese leite ich mit erweiterten Angebot - Vorhänge, Teppichböden und Orientteppiche mit acht Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg ist die freundliche und zuvorkommende Kundenbetreuung Grundvoraussetzung. Getreu der Firmenphilosophie erhält der Kunde kompetenteste Fachberatung in jeder Sparte - wir verstehen uns als sehr gut informierter Fachmarkt, wobei das Ermitteln der Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt steht. Um größtmöglichste Toleranz und Gerechtigkeit gehen meine Bemühungen in der Mitarbeiterführung - nie etwas verlangen, was man selbst nicht ausführen kann - ich scheue mich nicht davor mitzuhelfen. Der gute Kontakt zu meinem Team ist Schwerpunkt des Erfolges. **Ihre Ziele?** Das Erreichen einer Position auf höherer Ebene um mitentscheiden und dadurch etwas bewegen zu können. **Woraus schöp-**

fen Sie Ihre Kraft? Diese schöpfe ich aus der familiären Harmonie - Privatleben nimmt einen großen Stellenwert ein. **Was ist für Sie Erfolg?** Dieser geht soweit, wie ich ihn haben möchte - ein gewisses Pensum an Freiheit und Freizeit zu haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Den Versuch starten die eigenen Fähigkeiten, Fertigkeiten und Neigungen zu analysieren um gepaart mit Fleiß und Ehrgeiz die individuellen Ziele zu erreichen. Optimal wäre Hobby und Beruf in Verbindung bringen zu können - nicht das Geld als wichtigsten Faktor betrachten - eher das Glück in der Arbeit sehen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Rechtzeitig einen Berufswechsel erkennen, Veränderungen wagen, eventuell neue Aufgabenbereiche suchen - Niederlagen gehören jedoch zum Leben. **Ihr Motto?** Nicht mein Leben ausschließlich mit Arbeit zu verbringen - durch meinen Fleiß, meinen Erfolg mn ein Leben zu ermöglichen um private Interessen wie das Segeln verwirklichen zu können.

✱ Simak Robert

● Steckbrief

Beruf: Maschinenschlossermeister. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1965. Familienstand: Verheiratet mit Linda. Kinder: Jennifer.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1980 begann ich mit der Lehre als Maschinenschlosser, die ich Mitte 1984 abschloß. Nach Beendigung des Präsenzdienstes (Mai 1985) absolvierte ich verschiedene Weiterbildungskurse um in weiterer Folge auch die Möglichkeit zu haben, jederzeit ein zweites Standbein zu haben. 1986 besuchte ich das TGM in Form der Abendschule um meine Kenntnisse im Maschinenbau zu vervollkommnen. Zwischenzeitlich erlebte ich einen privaten Schicksalsschlag; mein Vater verstarb. 1988 erfolgte die Geburt meiner Tochter. Da ich noch immer in jenem Unternehmen beschäftigt war, wo ich meine Lehre absolviert hatte, wurde ich auf Grund meines persönlichen Einsatzes Werkmeisterstellvertreter und schließlich im Dezember 1989 Werkmeister. Im Jänner 1992 trat ich aus dem Unternehmen aus und begann mich für Schmuck und Juwelenhandel zu interessieren. Zuerst mußte ich mir fachliche Kenntnisse und einen Kundenstock aufbauen. Mein Cousin hat 1992 einen Großhandel mit Juwelen gegründet und mit mir aufgebaut, wobei wir auch Kontakte ins Ausland knüpfen konnten und das ohne jegliches Fremdkapital. Auf Grund meines Einsatzes, ich machte die Buchhaltung selbst, konnten wir expandieren. Unabhängig davon habe ich mich seit dem 16. Lebensjahr für den Kapitalmarkt interessiert. Somit war hier eine Tendenz für die wirtschaftlichen Aspekte festzustellen und auch vorhanden. Auf Grund meiner inzwischen geknüpften Kontakte konnte ich in dem Bereich der Vermögensbildung bzw. Beratung Fuß fassen. Dann begann ich mit der fachlichen Schulung (in einem amerikanischen Brokerunternehmen), wobei ich auf Grund firmenpolitischer Maßnahmen und Strategien die Zusammenarbeit aufgelöst habe. In weiterer Folge zog es mich in die Schweiz, wo ich das Metier genauestens kennengelernte. Im März 1998 haben mein Partner Herr Michael Alexander Schwarz und ich im 23. Bezirk eine Vermögensberatungsinstitution aufgebaut, wo wir Großkunden beraten und betreuen, sowie für unsere Mitarbeiter Schulungen durchführen. Qualität steht dabei für uns immer im Vordergrund. **Andere Tätigkeiten?** Eigentümer des Einzelunternehmens „Simak - Juwelengroßhandel".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Unter Erfolg verstehen wir, die gesteckten Ziele zu erreichen, wobei der finanzielle Aspekt nicht im Vordergrund steht. Dies gelingt mit fachlicher Kompetenz, Planung, Konsequenz, Durchhaltevermögen, Teamfähigkeit, Kommunikationsbereitschaft, Anpassungsfähigkeit und Flexibilität ist ebenso wichtig, wie persönlicher Einsatz und eine dementsprechende Lebenseinstellung. **Gab es Niederlagen und wie geht man damit um?** Ja, die hat es gegeben. Wir sind auch der Ansicht, daß jeder einmal eine Niederlage bzw. Rückschlag erhalten muß, um die positive Seite bewußt kennen zu lernen. Mit persönlichem Einsatz, eisernem Willen und sachlicher Analyse läßt sich dieser negative Sachverhalt bewältigen. Positives Denken und Handeln war hierfür von eminenter Bedeutung.

Woher nehmen Sie die Kraft? Diese beziehe ich aus der Familie bzw. aus dem Privatbereich, welche die Keimzelle der Kraft darstellt. **Wie sehen Sei die Bereiche Familie und Beruf?** Familie ist für mich insofern von Bedeutung - nicht nur um Erholung und Kraft zu schöpfen, sondern auch Rückhalt zu erhalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, meiner Ansicht nach kann man nur im Pensionsalter feststellen, ob man im Beruf erfolgreich war oder nicht, denn sich als erfolgreich zu fühlen, heißt, daß die innere Motivation für neue Aufgaben nicht mehr vorhanden ist.

Wie glauben Sie sehen Sie Freunde? Sie sehen mich als offen und aufgeschlossen. Ich bin auch jederzeit für meine Freunde da, wenn sie mich brauchen.

Woher bekommen Sie Anerkennung? Von jenen Personen, die die nötige fachliche Kompetenz besitzen. Auch durch die Weitergabe von Fachwissen, kommt Feedback zurück. **Welchen Erfolgstip können Sie weitergeben?** Um in diesem Beruf erfolgreich tätig sein zu können, ist es notwendig sich fachliche Kompetenz anzueignen, flexibel in jeder Richtung zu sein, aktiv zuhören zu können, psychologische Kenntnisse und ein hohes Maß an Lernfähigkeit zu besitzen. Denn es ist in unserer Branche lebensnotwendig immer auf dem neuesten Stand der Dinge zu sein und das Umfeld wie z.B. Steuern, Gesetze usw. zu kennen. Ebenso gehört eiserner Wille und Identifikation dazu - besonders wichtig ist es, zu seinem Wort zu stehen.

Was sind Ihre Ziele? Daß wir in ca. einem Jahr mit dem Aufbau und der Strukturierung unseres Unternehmens fertig sind. Aber auch in der Zwischenzeit andere Standbeine geschaffen zu haben, z.B. Gründung von Unternehmungen bzw. Beteiligungen zu haben, um auf Grund der Konjunkturschwankungen noch immer am „Kapitalfluß", speziell im Dienstleistungsbereich, mitnaschen zu können. Letztlich geht es uns auch darum einmal mehr Freizeit zu haben.

Copyrighted material

✱ Simon Hugo

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Springreiter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Simon Bauregie und Simon Reitsport GmbH., D-67256 Wesenheim, Am Ludwigshain 24. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1942, Krummwasser. Kinder: Conny und Karl-Philipp. Hobbies: werden nicht verraten.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich mit Pferden aufgewachsen bin und von meiner Mutter das Gefühl bezüglich Tiere erbte, begann ich mit acht Jahren eine Reiterausbildung. Mit 16 Jahren war ich voll im Pferdehandelsgeschäft meines Vaters involviert, wurde geschäftsfähig geschrieben und durfte mit 16 Jahren bereits LKW fahren. Einige Jahre später schnupperte ich mit meinem Freund Michael Ritter in die Immobilienbranche. Heute bauen wir Häuser, Supermärkte und vieles mehr. Die finanziellen Mittel für den Bau des ersten Supermarkts 1965 in Deutschland hatte ich mir aus dem Verkauf von Pferdehaaren gespart. Nach meiner Heirat 1967 widmete ich mich mehr der Baubranche als dem Pferdesport, baute jedoch weiterhin den Pferdehandel aus. Zwischen meinem 42. und 48. Lebensjahr war ich finanziell abgesichert und widmete mich wieder mehr dem Sport. Während der Jahre 1974 bis 1984 übernahm Dr. Herbert Batliner die Finanzierung von Klassepferden und sponserte mich, sodaß ich mir die Pferde Aporicot und ET kaufen konnte, die wesentlich zu meinem Erfolg beigetragen haben. ET ist wahrscheinlich das erfolgreichste Springpferd der Welt. Da ich 1992 bei der Olympiade in Barcelona zweiter wurde, konzentriere ich mich seither wieder mehr auf den Pferdesport. Da ich mich als Geschäftsmann sehe, verkaufe ich auch Pferde, meine Erfolgspferde bleiben jedoch in meiner Obhut und und erhalten ihr Gnadenbrot. Ich haber aber auch gute Nachwuchspferde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Einer Tätigkeit nachzugehen, die mir innerliche Befriedigung vermittelt. Ich selbst suche täglich nach kleinen Erfolgserlebnissen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgfreich?** Ja, ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und empfinde daher meine Tätigkeit nicht als Belastung. Auch das Handelsgeschäft macht mir Freude. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** In meinem Freundeskreis, für den ich auch Zeit habe, werde ich als lustig und volksnah gesehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer den Ehrgeiz der Beste zu sein und übernahm frühzeitig Verantwortung. Angefangenes ziehe ich mit Konsequenz durch, bin sehr fleißig. Ich lasse mir auch keine fremde Meinung einreden, ändere meine eigene jedoch, wenn ich von meinen Fehlern überzeugt bin. Außerdem habe ich ein ausgeprägtes Selbstbewußtsein. Wesentlich sind auch Glück und Gesundheit sowie die Familie, Freunde und das nähere Umfeld. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Ich haben einen guten Instinkt bezüglich Pferde, habe das Talent, Reiter auszubilden und für jeden Reiter das richtige Pferd zu finden. Ich habe nur Angst, weil ich eben keine Angst habe. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, eigentlich wollte ich Fußballer werden. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Mein nahes Umfeld ist für mich sehr wichtig, außerdem will ich Spaß haben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich brauche ein gutes Klima und muß mich mit meinen Mitarbeitern gut verstehen. Sie müssen sich selbst motivieren und sich mit meiner Tätigkeit identifizieren können. Man darf nicht nur nehmen, sondern muß auch geben können. **Kennen Sie Niederlagen?** Jede Niederlage macht mich stärker und spornt mich an. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Da ich von jungen Leuten umgeben bin, habe ich selbst eine junge Einstellung. Ich schwimme jeden Morgen, bewege mich schnell und empfinde es als eine Gottesgabe, daß ich mit 56 Jahren noch so fit bin. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Ich jabe jeden Morgen neue Ziele. Mein größtes Ziel, mein Hobby beruflich auszuüben, habe ich schon erreicht. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja. Gefreut habe ich mir vor allem über das Goldene Verdienstkreuz der Republik Österreich und über meinen Weltcupsieg 1979, als ich mich gegen die amerikanische Konkurrenz durchsetzen konnte. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Wille und Fleiß. **Haben Sie Vorbilder?** Ich versuche, von großen Persönlichkeiten zu lernen. **Welchen Ratschlag bezüglich Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß bei allem zupacken, seine Ziele verfolgen und realisieren und versuchen, aus allem das Beste zu machen.

✱ Sindelar Isabella

....fachliches Wissen, handwerkliches Geschick, Gespür für gewisse Linien, Eingehen auf die Kunden, und .....

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Isabella Sindelar., 1030 Wien, Am Modenapark 15. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Hobbies: Hunde, Katzen, Radfahren, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wußte seit dem dritten Lebensjahr, daß ich Friseurin werden will. Das Spiel mit den Haaren und die Möglichkeiten der Veränderung eines Typs durch die Frisur hat mich immer fasziniert. Nach der Hauptschule und dem Polytechnikum absolvierte ich die Berufsschule und die Lehre im 1. Bezirk, danach wechselte ich für zwei Jahre zum Weltmeister Hye, wo ich mir einen Kundenstock aufbaute, den ich in meine anderen Geschäfte mitnahm. Anschließend war ich für zwei Jahre im 3. Bezirk, dann sechs Jahre im 1. Bezirk, wo ich auch meinen Meisterbrief ablegte. Ich trug mich immer mit dem Gedanken, mich selbständig zu machen. 1989 eröffnete ich ein eigenes Geschäft in der Seilergasse mit dem Namen „Isa la bella". Auf Grund der hohen Miete mußte ich den Standort mit Verlust aufgeben. Mein ehemaliger Lehrherr Herr Spakal, vermietete

Copyrighted material

mir in seinem Lokal einen Sessel, wo ich selbständig innerhalb dieses Salons arbeitete, bis ich mein heutiges Geschäft fand.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn meine Kunden glücklich hinaus gehen und ich ein harmonisches und vertrautes Leben führen können. Das Leben sehe ich als Herausforderung, die man annehmen muß. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es gehören fachliches Wissen, dauernde Weiterbildung, handwerkliches Geschick, Gespür für gewisse Linien, Eingehen auf die Kunden, ein lockeres Auftreten, positive Denkweise und Ehrlichkeit dazu. Das Erkennen, welche Frisur der Klientin am besten steht, fehlt den meisten. Geduld und die Bereitschaft zur Beratung sind sehr wichtig. Vor allem muß man aber die Liebe zu diesem Beruf haben. Auch gehe ich positiv auf andere Menschen zu und sehe mich sowohl als Ärztin, als Psychologin wie Friseurin in einem. Mein Ziel ist, daß eine Kundin, die mit sich unzufrieden ist, meinen Salon mit einem positiveren Gefühl verläßt. Zuhören können ist das Um und Auf unseres Berufes. Für mich sind die negativen Seiten und Perioden genau so wichtig wie die positiven. Ich bin ein Genußmensch und möchte die schönen Seiten des Lebens genießen und schätze die Freiheiten der Selbständigkeit. Sehr viel Selbstvertrauen ist notwendig, weil man der Kundin ja ständig durch den Spiegel in die Augen schaut. Im Anfangsstadium und beim Aufbau eines Kundenstockes gehört auch Ellbogentechnik dazu. **Brauchen Sie Anerkennung?** Für mich ist es Anerkennung genug, wenn eine Kundin glücklich aus dem Salon geht, weil sie sich gefällt.

Spielt die Familie eine Rolle? Eine sehr große, denn wenn in der Familie keine Harmonie herrscht, kann man seine Kreativität im Beruf nicht entwickeln. Mein Mann spielt auch bei intensiverem Arbeitseinsatz meinerseits mit. Ich ließ mich in meiner Berufswahl auch durch meinen Vater, der gegen meine Entscheidung war, nicht beirren. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich weiche Schwierigkeiten nicht aus und sehe sie positiv. Wenn man sie positiv sieht, lösen sie sich viel leichter. **Haben Sie einen Leitsatz?** Wenn man positiv in den Tag hineingeht, dann geht der Tag auch positiv zu Ende, und mit einer positiven Lebenseinstellung kann man das Leben auch wesentlich besser meistern.

Haben Sie Ziele? Ja, ich hatte die Ziele, einen Mann kennenzulernen, mit dem ich mich sehr gut verstehe, ein Geschäft zu besitzen, das gut läuft, ein Haus mit Garten und Hunde zu haben. Bis jetzt habe ich alles erreicht. Ich setzte mir Ziele, die ich mit eisernem Willen, mit Geduld und Konsequenz verfolgte. Man kann man alles im Leben erreichen, nur muß man wissen, was man will und das Umfeld muß irgendwie passen. **Haben Sie ein Vorbild?** Ich betrachte mich als mein eigenes Vorbild. Ich wußte bereits als Kind, wie weit ich gehen kann und habe meine Grenzen ausgelotet.

Ihr Erfolgsrezept? Ich bin fast immer lustig, gehe auf meine Umgebung ein und habe keine Schwierigkeiten im Umgang mit Menschen. Ich habe auch keine Vorurteile. Wenn mir jemand extrem negativ entgegenkommt, versuche ich ihn umzustimmen, wenn dies nicht funktioniert, kann ich sehr garstig werden. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Zuerst bewußt machen, was man wirklich will und dann Weiterbildung und vielleicht einmal die Selbständigkeit anstreben.

✱ Singer Thomas

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Thomas Singer., 1010 Wien, Goldschmiedg. 5; PITTI 1 - 1010 Wien, Bauernmarkt 11-13; PITTI 6 - 1060 Wien, Mariahilferstr. 31. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1964. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Hobbies: Wenn ich Freizeit habe, dann verbringe ich sie mit der Familie und Sport.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Laufbahn? Bis 1982 besuchte ich das Gymnasium, anschließend absolvierte ich in Charlotte/North Carolina, die Highschool. Von 1984-87 absolvierte ich die Tourismusfachschule für Fremdenverkehr in Tirol und anschließend erfolgte der Einstieg in den elterlichen Betrieb („Furla"), wo ich bis Ende 1993 mitarbeitete. 1994 übernahm ich den elterlichen Betrieb, eröffnete eine Filiale in der Innenstadt (Bauernmarkt) und 1996 auf der Mariahilfer Straße.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Finanzielle und aus dem beruflichen Alltag resultierende Zufriedenheit zu erlangen, die aus der Erreichung der eigenen Ziele resultiert. Das gelingt mir dadurch, daß ich jene Ware suche, die meiner Ansicht nach meine Kunden interessiert. Im Zuge meiner Expansion suchte ich immer nach sogenannten Nischenprodukten. Dazu muß Einsatz, Wille und Freude an schönen Produkten vorhanden sein. Das alles zusammen stellt für mich eine Herausforderung dar, der ich permanent versuche zu entsprechen. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die gab es. Ich bin der Ansicht, daß Emotionen im Geschäftsleben bei kleinen Rückschlägen keinen Platz haben - die sachliche Analyse ist von wesentlicher Bedeutung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Ziel war es immer selbständig zu arbeiten. Bedingt durch meine Eltern, hatte ich Einblick in die Branche, der mich geprägt hat, da sie mit „schönen Dingen" gehandelt haben. **Wie sehen Sie die Bedeutung der Familie?** Meine Frau arbeitet im Betrieb mit. Das Familienleben war natürlich zur Zeit der Gründung der Filialen äußerst schwierig. Zwischenzeitlich hat es sich bereits eingespielt. Trotz der beruflichen Tätigkeit muß man sich einige Zeit freihalten um Kraft zu tanken. Ich glaube, daß die Freizeit wichtig ist. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Einsatz und Wille - trotz des Erfolges gilt es den Boden nicht unter den Füßen zu verlieren. Auch die Persönlichkeit, die in den Betrieb eingebracht wird, trägt zum Erfolg bei. Kommunikationsvermögen ist von eminenter Bedeutung im Dienstleistungsbereich. Dies zusammen ist die Basis zum Erfolg bzw. zur Zufriedenheit. **Gab es für Sie Vorbilder?** Ja, meine Eltern, vor allem im Geschäftsleben, da sie 45 Jahre lang ein Handelsun-

Copyrighted material

ternehmen geführt haben. Mein Stiefvater hat mich dahingehend beeindruckt, daß er einen festen Charakter und äußerst zielbewußt gehandelt hat. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Einige können sich nicht immer mit einem Selbständigen und dessen Gedanken anfreunden, aber bis auf einige Ausnahmen werde ich so akzeptiert wie ich bin.

Ihr Erfolgstip? Eine Identifikation mit dem Produkt muß vorhanden sein. Ebenso gilt es den Markt zu kennen, das heißt, was wird eingekauft und was will der Kunde. Freude und Spaß gehören ebenfalls dazu. Ohne persönlichem Einsatz sollte man lieber nicht selbständig werden.

✶ Sitter Ludwig

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: INFORM Datensysteme GmbH., 1210 Wien, Heinnicht von Buol-Gasse 8. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1946, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria Pröbstl. Kinder: Andrea (1970). Eltern: Anton und Josefa. Hobbies: Tennis, Skifahren, Video.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Nach der Lehre als Großhandelskaufmann trat ich in eine Bank ein, wo ich alles von der Pike auf lernte. Dort war ich zehn Jahre und in den letzten Jahren mit dem EDV-Bereich konfrontiert. Danach kam ich zum Konsum-Österreich und übernahm die Abteilung EDV Arbeitsvorbereitung, Bestellwesen und Fakturierung österreichweit. Wir verfügten über POS und Backofficebereich (Kassa und Büroorganisation) und ich war Projektverantwortlicher.

1995 kam es zum großen „Crash" So entschlossen sich mein Team und ich, unsere Dienstleistungen österreichweit zu verkaufen. Es gab die Firma Inform, die sich mit Hard- und Software beschäftigte und eine Tochterfirma vom Konsum war. Für diese Firma beantragten wir einen Fortführungsausgleich, und setzten 1996 unsere Tätigkeit auf einer neuen Basis fort. Wir hatten das Know-how und eine starke Kooperation mit Raiffeisenbank, Siemens, Euro-Pay Austria. So konnten wir uns rasch entwickeln.

Unsere Schwerpunkte sind Warenwirtschaftssysteme für Filialen und dem Einzelfachhandel sowie elektronischer Zahlungsverkehr (Bankomatkasse mit Kredit- und Bankomatkarte, Quick elektronische Geldbörse). Die elektronische Geldbörse wurde unser Top-Thema, mit welchem wir sowohl Handel als auch Endverbraucher erreichen möchten, um ihnen den Übergang zur Euro-Währung zu erleichtern. Die Firma Inform gehörte nach wie vor dem Konsum, Mitte 1998 stieg die Raiffeisenbank mit 60 Prozent ein. Die Zahl der Mitarbeiter ist von 19 auf 40 (und drei Halbtagskräfte) gestiegen, der Umsatz von 40 Millionen 1996 auf 99,3 Millionen 1999 gewachsen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Know-how im Nischenbereich, Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand. Ein Grundteam von langjährigen Mitarbeitern, die sich in der Materie auskennen und auf die man sich verlassen kann, Bekanntheitsgrad sowohl der Firma Inform als auch der einzelnen Mitarbeiter, die es seit den Konsum-Zeiten gibt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Umsetzung von persönlichen Zielen, finanzielle Sicherheit. **Was beinhalten Ihre Ziele?** Mich weiterzuentwickeln. Seit meiner Schulzeit will ich im Bereich Marketing/PR tätig sein. EDV betrachtete ich als Instrument, das mir den Zugang zum Marketing erleichtert. Mein Ziel war auch, mein Wissen Leuten weiterzuvermitteln, ein Team zu kreieren, mit dem ich erfolgreich arbeiten kann. Jetzt verbringe ich 50 Prozent meiner Zeit mit Verkauf und 50 Prozent mit Marketing. Solch eine Konstellation habe ich mir immer gewünscht. Ich bin aber für das Neue offen und möchte mein Interesse an der Arbeit nie verlieren. **Was bedeutet für Sie Anerkennung?** Das persönliches Gefühl, von anderen akzeptiert zu werden. An der Art und Weise, wie Leute mit mir umgehen, kann ich feststellen, ob ich ihnen sympathisch bin und ob sie meinen Weg für richtig halten. Als sehr wichtige Anerkennung empfinde ich den Einstieg der Raiffeisenorganisation in unser Geschäft. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert. **Ihr Motto?** Ehrlichkeit und Offenheit.

✶ Skocic Zarko

Voraussetzung sind: Pünktlichkeit, Pflichtbewußtsein, Korrektheit, Flexibilität und Fleiß

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Alter Klosterkeller im „Passauerhof"., 1190 Wien, Cobenzlg. 9. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1946. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Vesna. Kinder: Viktoria (1984). Eltern: Ivan und Anka. Hobbies: Kochen, Fischen, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Grundschule absolvierte ich eine Kellnerlehre in Zadar und schließlich die dreijährige Gastronomiefachschule in Dubrovnik. Von 1966-1968 Präsensdienst in der jugoslawischen Marine, in dem ehemals zur Donaumonarchie gehörenden Küstenland Dalmatien. Am 1. September 1968 kam ich nach Österreich, wo ich als Aushilfskellner im Parkhotel Schönbrunn arbeitete. Ich lernte interessante und vornehme Menschen kennen. 1969 bekam ich eine fixe Anstellung im Hotel Prinz Eugen. Ich durchwanderte sämtliche

Positionen, vom Demichef, Chef de Range über den Oberkellner wurde ich schließlich 1974 Restaurantmanager. Nach zehn Jahren wechselte ich in die Selbständigkeit und wurde Geschäftsführer des Antiquitätenkellers in Wien 6. Parallel dazu F&B-Manager des Hotels Biedermeier. 1987 kehrte ich zurück ins Angestelltenverhältnis; ich arbeitete im Tourotel Oberlaa in der Position des Restaurantmanagers. Zu Beginn 1988 wurde ich F&B-Manager und in der Folge Stellvertreter des Hotelmanagers. 1990 eröffnete ich mein Spezialitätenrestaurant Parangal und führte dieses bis 1993. Seit 1. März 1993 bin ich Betriebsleiter des größten und ältesten Heurigen Grinzings - des „Passauerhofs" der zu den Austria Hotels gehört.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Der Alte Klosterkeller im Passauerhof präsentiert sich als stilvoll revitalisiertes Heurigen-Restaurant. Sowohl dem Gourmet als auch dem historisch interessierten Besucher wird eine breite Palette an kulinarischen, optischen und musikalischen Genüssen geboten. Immer häufiger suchen neben dem niveauvollen ausländischen Gast auch Wiener Geschäftsleute, leitende Angestellte und Repräsentanten aus Wissenschaft, Kunst und Politik unseren Heurigen auf, um bei Wiener Küche und Wiener Musik dem Alltagsstreß für einige Stunden zu entrinnen. Gemütlichkeit kommt, unabhängig von der Jahreszeit, rasch auf - ob im romantischen Gewölbe des Klosterkellers oder im terrassenartig angelegten Garten mit alten Bäumen, Laternen und üppigem Blumenschmuck.

Wo immer der Gast Platz nimmt, fällt das rasche, kompetente und freundliche Service des Personals auf. Die Wünsche der Gäste werden wie Gebote entgegengenommen, die in der Küche oder an der Schank viele fleißige Hände in Bewegung setzen. Ob es um die Begrüßung oder die Verabschiedung von Gästen geht, das rasche Servieren von Speisen oder um eine prompte Rechnungserstellung einer ganzen Reisegruppe, überall arbeite ich als „primus inter pares" mit. Trotzdem finde ich auch immer Zeit für einige freundliche Worte gegenüber dem Gast. Dieser fühlt sich beachtet und dankt es mit häufigen Besuchen. Gegen Mitternacht, wenn der Großteil der Kunden schon nach Hause aufgebrochen ist, setze ich mich gelegentlich zu den treuen Stammgästen. Zu spät darf es aber nicht werden, denn auch die Gäste der nächsten Tage wollen verwöhnt werden.

Ihre Ziele? Weiterhin in diesem Unternehmen zu verbleiben. Nach Beendigung meiner Karriere möchte ich auf einer kleinen Insel in Dalmatien das Leben genießen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus der Harmonie und dem Glück in meiner Familie. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Dieser liegt im Realisieren meiner Ideen, in der Zufriedenheit der Gäste und im freudigen Einsatz der Mitarbeiter.

Ihr Erfolgsrezept? Für erfolgreiches Handeln sind Faktoren wie Pünktlichkeit, Pflichtbewußtsein, Korrektheit, Flexibilität und Fleiß Voraussetzung. **Gab es Niederlagen?** Diese machen auch den Erfolg aus. Es gilt Härte aufzubringen, diese zu überwinden und wegzustecken, aber auch Fehler zu analysieren und daraus zu lernen. **Ihr Motto?** Das Leben in allen Facetten genießen.

✱ Skokan Jutta

● Steckbrief

Beruf: Kulturmanagerin. Funktion: Intendantin. Tätig bei: Kulturbüro Skokan., 4810 Gmunden, Theaterstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1943, Lambach. Kinder: Susanne, Vera und Paul. Schöpferische Akte: Erzählend - Flavia oder Anna; Gedichtband „Übung fürs Alleinsein"; diverse Artikel in der Fachliteratur und im ORF. Mitgliedschaften: Grazer Autorenversammlung, Vorstand der Kulturzeitschrift „Kursiv". Hobbies: Beruf mit den Schwerpunkten Kunst und Kultur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte eine kaufmännische Ausbildung, kam jedoch sehr bald als Office Managerin in ein großes Unternehmen und war vorerst für den Vorstand und dann für die Generaldirektion des Konzerns tätig. Ich wechselte in die Abteilung Öffentlichkeitsarbeit und absolvierte einen berufsbegleitenden Umlehrgang zum Kulturmanagement, um das Rüstzeug für meine Tätigkeit im Unternehmen sowie die Basis meiner Selbständigkeit zu erlangen. Ebenfalls besuchte ich berufsbegleitende Fortbildungen in der Sozial- und Lebensberatung, um den psychologischen Hintergrund für meine Seminartätigkeit zu erlangen. Nachdem mir weder Zeit für Urlaub noch für mich selber blieb, entschied ich mich im Jahr 1990 für die Selbständigkeit. Ich hielt Seminare mit 40 Themen und den Schwerpunkten Kommunikation, Konfliktlösung, Gesprächsführung, Persönlichkeitstraining sowie Projektmanagement und Öffentlichkeitsarbeit als freiberufliche Trainerin für Institutionen und Firmen. Kurze Zeit später schuf ich mir ein zweites Standbein im Bereich Kulturmanagement. Als Schwerpunkt bildete sich Gmunden heraus, und mein Verantwortungsbereich bei den Gmundener Festspielen umfaßt die künstlerische und kaufmännische Leitung. Meine beiden Tätigkeiten halten sich somit die Waage.

● Zum Erfolg

Was gehört zu Ihrem persönlichen Erfolg? Meinen Erfolg ist in erster Linie die Vermittlung der Seminarinhalte; eben die Fähigkeit der Kommunikation, der Konfliktlösung sowie der Gesprächsführung. Ich muß gut mit Menschen umgehen können und über ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen verfügen. Im Zuge der Gmundner Festwochen biete ich ein Mehrsprachenprogramm an, also Vielseitigkeit in hochwertiger Form in Verknüpfung mit Zeit, Kunst und Ort. Im internationalen Konzert der Sommerfestivals und Festspiele verweist Gmunden auf die Authentizität dieser Stadt, in der das Erarbeiten, Vorstellen und Bewerten von Kunst nicht nur seinen gesellschaftlichen Rahmen gefunden hat, sondern in seiner Funktion als Forum und Labor internationale Aufmerksamkeit auf sich zieht. Die Festwochen bieten dem Publikum je-

nes hohe Maß an Aktualität und Qualität, das einzuhalten und gegen den kurzlebigen Event-Populismus zu verteidigen ist. Mit meinen Seminaren habe ich mir persönlich branchenintern einen guten Namen geschaffen. Ich lege meine eigenen Erfahrungen zugrunde und vernetze sie mit denen der Teilnehmer. **Welche Ziele wollen Sie noch erreichen?** Die Festwochen Gmunden möchte ich noch einige Zeit weitergestalten und das Programm perfektionieren. Weiters möchte ich Seminare konzipieren und am offenen Markt anbieten.
Woher nehmen Sie Ihre Kraft? Energie schöpfe ich aus der permanenten Freude an meiner Tätigkeit. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg und Glück sind für mich sehr eng miteinander verbunden. Ich möchte das Gefühl haben, daß das Leben gelungen ist. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Eine fundierte Ausbildung betrachte ich als Grundvoraussetzung, gepaart mit dem Erlernen von Sprachen. Man sollte die Richtung gehen, die Freude macht und versuchen, sich mehrere Standbeine aufzubauen und auch Mut zu Änderungen zeigen. Erfolg stellt sich jedoch nur ein, wenn man im inneren Einklang mit sich selber ist. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man muß loslassen können und für Neues offen sein. **Leben Sie nach einem Motto?** Ja, Freude am Leben zu haben und dieses auch zu genießen. **Haben Sie Vorbilder?** Da ich auch literarisch tätig bin, bewundere ich Ingeborg Bachmann.

✶ Skokon Josefine Dr. Oberstudienrätin

● Steckbrief

Beruf: Mittelschullehrerin, Erzieherin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Internat „Hohe Warte", 1190 Wien, Hohe Warte 46. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1922, Wien.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1941 maturierte ich am Realgymnasium in der Lange Gasse. Anschließend mußte ich den „Reichsarbeitsdienst" absolvieren. 1942 begann ich mit dem Studium der Germanistik, Geschichte und Französisch. 1946 promovierte ich zum Doktor der Geschichte und im Herbst desselben Jahres legte ich die Lehramtsprüfung für Deutsch und Geschichte ab. Im Jänner 1947 begann mein Probejahr im „Bundeskonvikt" Lange Gasse, wo ich als Erzieherin und Lehrbeauftragte tätig war. Ab 1953 unterrichtete ich am Gymnasium in Floridsdorf Deutsch und Geschichte, seit 1954 war ich neben meiner schulischen Tätigkeit, als Erzieherin im Internat „Hohe Warte" tätig. Diese Funktion übe ich jetzt noch aus. 1970 mußte ich auf Grund von gravierenden Lehrplanänderungen meine Schwerpunkte innerhalb des Unterrichtes ändern, was ich mit Freude getan habe. 1984 begab ich mich in die Pension. Unabhängig davon führe ich meine Tätigkeit im Internat „Hohe Warte", welches von der Gemeinschaft von der Nachfolge Christi geführt wird, soweit es mein Gesundheitszustand zuläßt, weiterhin aus.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Darunter verstehe ich, junge Menschen auf einen positiven Weg zu führen, das heißt Menschlichkeit und Geradlinigkeit zu vermitteln. Dies gelingt mir und meinem Team mit persönlichem Einsatz, Freude an der Tätigkeit, sowie durch Verständnis für die Jugend und deren Probleme. **Gab es Niederlagen?** Ja. Hier gilt es, sich selbst zu fragen, was man falsch gemacht hat, in weiterer Folge, sollte man sachlich analysieren. Wichtig ist daher bei der Analyse mit Sorgfalt an die Aufarbeitung des Sachverhaltes heranzugehen, um nicht anderen Menschen Unrecht zuzufügen.
Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus dem tiefen religiösen Glauben. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Früher war hier eigentlich keine Trennung feststellbar. Erziehungstätigkeit und Lehrtätigkeit waren für mich immer wichtig und haben mir immer Freude bereitet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Erfolgreich ist nicht zutreffend - zufrieden ja, ich war mit dem Verlauf meines Lebens immer zufrieden. **Was waren die wesentlichen Aspekte des Gefühls der Zufriedenheit?** Die positive Einstellung zu Menschen. Ich hatte nie Probleme mit Kindern und Eltern. Ich habe meine Tätigkeit immer mit Freude ausgeübt und die menschliche, soziale Komponente in den Vordergrund gestellt. Ich habe mich immer bemüht, meinen Mitmenschen mit Wohlwollen zu begegnen. Ihr Erfolgstip? Man muß die Wahrheit sagen und auch dazu stehen. Positiv zur Jugend stehen, mit Kritikfähigkeit aber auch helfen können und durch fachliche Kompetenz und Liebe zu den Mitmenschen Einfluß gewinnen.

✶ Sobotka Kurt

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Schauspieler. Tätig bei: Theater in der Josefstadt., 1080 Wien, Josefstädter Str. 26. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1930, Wien. Familienstand: Gertraud. Kinder: Werner und Wolfgang. Hobbies: Musik, Tischlerei, Klavier

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Schule begann ich eine 2-jährige Ausbildung an der Handelsakademie und wechselte für ein Jahr wegen einer Jugendliebe zum Preiner Konservatorium. Trotz Kinderlähmung und Gehirnhautentzündung machte ich alle Prüfungen am Reinhardt Seminar und bekam 1948 durch einen Agenten mein erstes Engagement in Steyr. Danach spielte ich in vielen Kellertheatern in Wien und ging dann mit einer Länderbühne auf Tournee. 1959 spielte ich in meinem ersten Film „Die Schatzinsel" und war bis heute in 450 Filmrollen zu sehen. Zwischen 1957 und 1960 spielte ich an der Josefstadt und begann mit Helmut Qualtinger, Wehle, Bronner, März, Stenker und Eva Piz Kabarett zu spielen. 1968 baute ich mit Martin Flossmann das Simpel neu auf, stellte ein neues Ensemble zusammen, spielte nebenbei an der Volksoper, im Theater in der Josefstadt, im Volkstheater und im Theater an der Wien. 1974-75 spielte ich im Züricher Schauspielhaus und

Copyrighted material

dann im Thalia Theater in Hamburg. Seit 1951 mache ich Radiosendung wie z.b. „Gugelhupf" und eine Kabarettsendung im Ö1.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn Fachleute die Leistung anerkennen. Ich versuche die Leute auf eine gesunde und natürliche Art und Weise zu unterhalten, nicht nur humorvoll, sondern auch ernsthaft. Man sollte so spielen, daß das Publikum das Gefühl hat, das kann ich auch. Sehen Sie sich selber als erfolgreich? In gewisser Hinsicht schon, weil mich viele Leute kennen. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Wenn mich ein Kritiker zerreißt ist es mir egal, wenn Kollegen die ich sehr schätze mich kritisieren, trifft mich das sehr wohl. Ich versuche dann meine Fehler zu erkennen, halte dieses Unterfangen aber als die schwierigste Aufgabe, die es gibt. **Können Sie ein Beispiel für einen Fehler nennen?** Wenn man zu schnell spricht, man sollte die Reihenfolge beachten, zuerst denken - dann sprechen. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeiter gesehen?** Sie sehen mich sicher unterschiedlich, aber ich denke alle sehen mich als Einzelkämpfer. Ich weiß nicht, ob ich wirklich Freunde habe, denn an Freunde stelle ich sehr hohe Erwartungen. Man muß immer Zeit für einen Freund haben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Als Schauspieler schwimmt man schon im Schiff der Sympathie. Mein Erfolgsrezept ist vielleicht, daß ich natürlich geblieben bin und nicht größenwahnsinnig wurde. Mein Humor ist sehr wichtig, mit diesem läßt sich vieles leichter ertragen und meine Erkenntnis, daß sich Kunst nicht machen läßt, sondern Kunst muß passieren. Es kommt in der Kunst auf den Zeitpunkt an, zu spüren, wann man etwas tut oder sagen soll. Das kann man nicht lernen. Eitelkeit vernichtet die Kunst, eine Vorstellung sollte sich entwickeln, wachsen und reifen können. **Haben Sie Vorbilder?** Hans Moser, er ist der Einzige der in der Lage war, jemanden vom Lachen zum Weinen zu bringen und umgekehrt. Charly Chaplin war auch ein großartiger Schauspieler.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung ist Medizin, beruflich wie auch privat. Ich wurde zum Glück schon oft anerkannt, vor allem von meinen Kollegen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin als Vitalitätsbündel geboren und so bin ich auch geblieben.

Ihre persönliche Zielsetzung? Wenn ich einmal sterbe, möchte ich keine böse Nachrede. Wenn man etwas schlechtes getan hat, kann es einem Gott vielleicht verzeihen, hat man aber etwas Gutes getan ist es für ihn schwerer zu verzeihen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe meine vielseitigen Interessen aus, spiele Klavier, mische im Tonstudio und tischlere. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrliche Arbeit ist mein persönliches Erfolgsrezept. Erfolg sollte den nächsten Erfolg nach sich ziehen. Erfolg kann einem helfen, wenn er da ist, aber wenn er dann wieder geht kann es einen Menschen stark zurückwerfen. Er hat etwas gefährliches in sich.

✱ Sobotka Otto Dr.

Der katholische Glaube und die Erkenntnistheorie des Max Weber.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Dr. Otto Sobotka GmbH. Unternehmensberatung., 1180 Wien, Kreuzg. 20. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1952, Wien. Eltern: Ing. Otto und Wilhelmine. Hobbies: Tennis, Golf, Classic Autos.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura, 1970, studierte ich an der WU Wien und promovierte 1976. Danach war ich zwei Jahre als Assistent am Wiener Institut für Unternehmensberatung tätig und war dann freiberuflich am Unternehmensberaterinstitut für Fremdenverkehrsentwicklung Wien beschäftigt. Seit 1981 bin ich selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt Tourismus. In der Folge auch Berater für Ausgleiche und Insolvenzen. Mit den Jahren kam ein weiterer Schwerpunkt hinzu, die Gutachtertätigkeit im Tourismus und in weiterer Folge auch die Finanzberatung. Darüber hinaus bin ich auf außergerichtlichen Vergleiche spezialisiert. Durch die lange Erfahrung ergab sich auch große Kompetenz im allgemeinen Immobilienbereich. Inzwischen habe ich bereits vier Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich Befürworter des positiven Denkens des Dr. Murphy bin. **Ihr Erfolgsrezept?** Der katholische Glaube und die Erkenntnistheorie des Max Weber. **Ihre Vorbilder?** Dale Carnegie. Er versteht es, eigene Kraft aufzubauen. Josef II, er hat durch seine Reformen die französische Revolution in Österreich vermieden. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, aber ich habe mich durch Erweiterung meines Angebotes immer wieder dem Markt angepaßt. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine Familie sieht mich sicher als progressiven Bewahrer. Freunde sehen mich als ultrakonservativ und trotzdem aufgeschossen für die neue Zeit. Und bei meinen Mitarbeitern bin ich der erste unter gleichartigen. „Primus inter pares!". **Bekommen Sie Anerkennung?** Ja, man sagt mir Treue und Aufrichtigkeit nach. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Beziehung zur römisch katholischen Kirche und dem Elternhaus. **Ihre Ziele?** Ich wünsche mir eine humanistische Wirtschaft. **Ihr Ratschlag für die nächste Generation?** Die Wiener Schule der Nationalökonomie studieren, insbesondere Hayek.

Club Carriere
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED
Club Carriere

Copyrighted material

✶ Soher Petra und Unterweger Fredi

● Steckbrief

Beruf: Modedesigner. Funktion: Selbständig. Tätig bei: pel!so.fredóu., 1030 Wien, Untere Weißgerberstr. 18/1/18. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1974, Wien und 31. März 1974, Bludenz. Hobbies: Mode, Ausstellungen, Kino, Sport, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Petra Soher: Ich absolvierte zuerst die Modeschule Herbststraße (1988-92), ehe ich in die Modeschule Hetzendorf eintrat, die ich 1996 beendete. In dieser Zeit entstanden Entwürfe für Wolford, Triumph und Crespi ebenso wie für den Gifu World Fashion Contest, der in einer Einladung nach Japan gipfelte. Fredi Unterweger: Ich lernte ich Bludenz Kunsttischler und absolvierte von 1993-97 die Modeschule Hetzendorf. In dieser Zeit entstanden während einer Ferialpraxis Entwürfe für Triumph, Crespie und Wolford. Die gemeinsame Karriere begann 1996, als wir den „Fleur D´Eau"-Wettbewerb (Modelinie für ein neues Parfum) von Rochas gewannen. Es folgte eine Einladung nach Paris zu einem Workshop mit Peter O´Brian. Petra war anschließend zwei Monate als Entwurfsdirektrice bei Giesswein in Tirol tätig, ehe 1997 das gemeinsame Label „pel!so.fred´ou" gegründet wurde. Der gemeinsame Paris-Aufenthalt war der Grundstein für eine erste kleine Kollektion. Bei der 2. Imota in Wien errangen wir den Coral Fashion Award, die zweite Kollektion wurde im Hortensia de Hutton Showroom in Paris präsentiert und die Zeitschrift „Diva" stellte uns vor. 1998 bekamen wir den Modesekretariatspreis auf der 4. Imota. Die Presse wurde im zunehmenden Maße auf uns aufmerksam (Diva, Maxima, Wienerin, etc.). Mittlerweile sind wir in der fünften Kollektion und in der Branche bekannt, es fehlt aber vor allem am Vertrieb und der Mindestbestellmenge für die professionelle Produktion. Die wenigsten Boutiquen trauen sich noch über die neue Kollektion und nehmen Sachen nur in Kommission. Wir wollen uns aber nicht in Schulden stürzen und machen alles Schritt für Schritt. Deshalb arbeiten wir zur Zeit auch noch nebenbei als Verkäuferin bzw. als Kellner.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Petra Soher: Erfolg ist das, was man aus einem Ziel macht. Ich verfolge ein Ziel, bis ich es geschafft habe. Erfolg ist aber nicht gleichzusetzen mit Geld. Erfolgreich bin ich, wenn bei einer Modeschau die Models rausgehen und ich die fertige Kollektion sehe. Das ist Motivation. Fredi Unterweger: Solange ich davon finanziell nicht abhängig bin, kann ich ein Ziel auch verfolgen. Das schönste ist, von seinem Steckenpferd zu leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zum Teil - es gibt Höhen und Tiefen. Das ist auch gut so, ohne Tiefen gäbe es auch keine Höhen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Petra Soher: So richtig habe ich das noch nicht gehört, aber ich höre, daß wir die kommende Designergeneration sind, und wir werden mit Helmut Lang verglichen. Man sieht auch das Presseecho, ich habe aber immer im Hinterkopf, daß wir davon noch nicht leben können. Ich sehe es als positiv, daß wir auch schon Neider haben. Fredi Unterweger: Manchmal erkennen mich Menschen im Kaffeehaus, in dem ich arbeite, das freut mich. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Bei dem Entschluß, gemeinsame Sache zu machen, bei der ersten Kollektion und dabei, damit zu Diva zu gehen. An diesem Tag hatten wir Glück und trafen auf die richtigen Leute. Petra Soher: Ich hatte damals den Job bei Giesswein, und Fredi machte die Arbeit hier ganz allein. Es war richtig, daß ich damals den Job in Tirol aufgab und nach Wien zurückkam. Fredi Unterweger: Der Coral Fashion Award gab dann auch den Ausschlag weiterzumachen. Dieser Preis war sehr wichtig. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Petra Soher: Die Modepreise waren sehr wesentlich. In der Modeschule will jeder selbständig werden. Mit einem Partner zusammenzuarbeiten, ist aber sicher kreativer, man zieht sich gegenseitig mit. Wir haben auch die Finanzierung ohne große Kredite selbst in die Hand genommen, das sehe ich auch als Erfolg. Wir hatten eine Vision, Ehrgeiz und den Glauben, daß es funktionieren wird. Jeder für sich allein hätte vermutlich nicht den Erfolg - zu zweit schaffen wir einfach mehr. Wir wußten auch beide, daß es ein steiniger Weg ist, aber wir haben den Glauben, setzen uns Ziele und bleiben dran. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Fredi Unterweger: Ich wollte immer in die Mode, aber das war mit 15 Jahren nicht möglich, deshalb lernte ich Kunsttischler - das ist auch ein kreativer Beruf. Erst mit 18 war es mir möglich, von daheim weg und an die Modeschule in Wien zu gehen. Darauf war ich dann besonders stolz. Meine Aufnahmeprüfung machte ich während zweier Urlaubstage während des Bundesheers. **Welche Rolle spielt die Familie?** Petra Soher: Ich finde bei meinen Eltern immer Halt. Die Entscheidung, Hetzendorf noch an die erste Modeschule anzuhängen, war auch eine richtige Entscheidung für mich. Mein Vater war damals darüber nicht sonderlich glücklich, aber heute bereut er es auch nicht mehr, und meine Eltern sehen, daß mein Weg richtig ist. Unsere Eltern wissen, daß wir Draufgänger sind und mit den Problemen fertigwerden. Sie vertrauen uns und pushen uns. Fredi Unterweger: Mein Vater war mit meiner Entscheidung, mit 18 an die Modeschule zu gehen, nicht einverstanden, aber meine Eltern hatten Vertrauen in mich und glaubten, daß ich es schaffen würde. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Petra Soher: Fredi ist ein absoluter Perfektionist, und wir kontrollieren auch alles selbst. Bei der dritten Kollektion hatten wir eine gute Mitarbeiterin, die uns Tag und Nacht half, sojemanden würde ich mir wieder wünschen. Heute müssen wir noch beide hinter der Nähmaschi-

Copyright Austria

ne sitzen, aber das gibt uns auch Professionalität, und wir werden immer schneller. **Kennen Sie Niederlagen?** Wir fallen seit zwei Jahren immer auf die Butterseite, eine wirkliche Niederlage gab es noch nie. Petra Soher: Nach der Schule ging ich in New York mit meiner Mappe von einem Designer zum anderen und hatte nach zwei Monaten noch immer keinerlei Erfolg. Das war deprimierend, aber auch eine gute Erfahrung. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Petra Soher: Wir sind jung und haben Power. Wir sind beide selbstbewußte Energiebündel. Wenn ich die Models am Laufsteg sehe, gibt mir das einen Kick. In der Schule waren wir Konkurrenten, und wir waren beide unglücklich, daß wir ausgesucht wurden, um gemeinsam nach Paris zu fahren. Wir waren überrascht, daß es dann doch funktionierte. Mode ist auch etwas sehr Weitläufiges, und Ideen kommen von vielen äußeren Eindrücken, wie z.B. Filmen, Natur, etc. - Think Positiv. Fredi Unterweger: Nach einer Kollektion habe ich schon wieder Energie für die nächste. Ich will immer der Beste sein und die anderen überbieten. **Ihre Ziele?** Eine Boutique, einen Agenten für den Vertrieb und einen Sponsor, der es uns ermöglicht, unsere Mode einem größeren Kreis zu präsentieren, zu finden. In ein bis zwei Jahren wollen wir auch den internationalen Markt erforschen - Wien ist ja nicht gerade eine Modestadt.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, von anderen, die in derselben Branche arbeiten. Wir bekamen auch von Firmen Stoffe, wurden von der Stadt Wien ausgezeichnet und von Dr. Zilk und Kulturstadträtin Liska gesponsert. **Ihr Lebensmotto?** Ziele setzen, dranbleiben, positiv denken und nicht aufgeben. **Haben Sie Vorbilder?** Helmut Lang, der es aus der tiefsten Arbeiterklasse heraus geschafft hat, ebenso wie Jean Paul Goutier, der alle Höhen und Tiefen durchmachte, sogar aus dem Atelier ausziehen mußte und trotzdem weitermachte. Petra Soher: Ich bewundere Leute, die es ohne Geld aus eigenem Können heraus schaffen. **Ein Ratschlag für Erfolg?** Sich nicht unterkriegen zu lassen und nicht ungeduldig zu werden. Nicht zu Beginn größenwahnsinnig zu werden, sondern Schritt für Schritt zu machen. Nichts geht von heute auf morgen. Mode ist eine besonders harte und überlaufene Branche, es gibt viele kreative Leute, in Wien gibt es aber keine Agenten und keinen guten Vertrieb. Schade, daß hier keine große Modebranche vorhanden ist. Sehr wichtig sind gute Connections, auf Hilfe von außen ist man angewiesen.

✶ Sokop Hans Werner, Dr. jur.

● Steckbrief

Beruf: Magistratsjurist. Funktion: Abteilungsleiter. Tätig bei: MA 62, Abteilung für Wahlen und verschiedene Rechtsangelegenheiten., 1080 Wien, Lerchenfelder Str. 4. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte, geb. Nagel. Kinder: Christian (1971). Eltern: Johann und Helene. Schöpferische Akte: Mehrere Bücher, u.a. Übersetzung der „Göttlichen Komödie" von Dante Alighieri (1983), „Knoifresch und Safnblosn" (1985), „Max und Moritz von A bis Z" (1995), „Cäsar schau oba" (1999). Mitgliedschaften: Vizepräsident der Società Dante Alighieri/Wien. Hobbies: Filmen, Fotografieren und Musik (auch komponieren).

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Wesentlich war mein Elternhaus - eine humorvolle Großmutter und arbeitssame Eltern. Mein Vater, technischer Angestellter, war streng und meine Mutter, Schneidergesellin, prägte mich durch ihr Pflichtbewußtsein. Ich maturierte mit Auszeichnung und begann 1960 das Studium der Rechtswissenschaften. Parallel dazu erfolgte mein Eintritt in den Dienst der Stadt Wien. Ich begann als B-Beamter und wechselte mehrere Abteilungen. Unter anderem war ich zu Beginn in der MA 12, wo ich als Sozialreferent mit rechtlichen Fragen in Berührung kam. Ich sammelte meine Erfahrungen auf Bezirksämtern, vor allem im Bereich des Zivilrechtes und auch in der Privatwirtschaftsverwaltung. Im Jahre 1967 erfolgte meine Versetzung in die MA 62 und 1974 avancierte ich zum Abteilungsleiter-Stellvertreter. Seit 1985 erfülle ich die Funktion des Abteilungsleiters der Abteilung für Wahlen und verschiedene Rechtsangelegenheiten. **Sie sind als Dante-Experte bekannt. Wie hat das begonnen?** Schon in der Mittelschule habe ich begonnen, Gedichte zu schreiben, darauf folgten Urlaubseindrücke, die ich niederschrieb. Dann trat die Phase meiner Beschäftigung mit der Mundart ein und 1979 ist der erste Mundartband erschienen. In den Jahren 1974 bis 1984 schrieb ich für die Mundartrubrik bei „Wien Aktuell". Zwischen 1975 und 1976 übersetzte ich die „Göttliche Komödie" (1983 erschienen). Weitere Übersetzungen italienischer Poesie fanden ihren Niederschlag im Buch „Im Schatten der Zypressen", wo ich auch weniger bekannte Dichter vorgestellt habe. Anfang der 80er Jahre begann ich Dante-Darstellungen zu sammeln und in meinem Arbeitszimmer ist ein kleines Dante-Museum entstanden. Meine Kenntnisse über Dante versuche ich immer zu vertiefen. Ich reise oft nach Italien und halte Vorträge über die Ergebnisse meiner Forschungstätigkeit.

● Zum Erfolg

Wie lautet der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Ich bin kein Erfolgstyp, habe aber früh begriffen, daß man im Leben fleißig sein muß. Ich verbeiße mich in die Arbeit und bin bestrebt, meine Ideen konsequent umzusetzen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, meine Vorhaben zu realisieren und dafür öffentliche Anerkennung zu erhalten. Privat bedeutet Erfolg, eine Familie zu haben, die zusammenhält. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Bei der Lösung von Problemen bringe ich die nötige Geduld auf und motiviere mich selbst, um den optimalen Ausweg aus einer schwierigen Situation zu finden. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich glaube, daß ich sie korrekt und liebevoll behandle. Auf jeden Fall sind meine Mitarbeiter für mich sehr wichtig und ich kümmere mich um ihre Probleme, soweit ich kann. **Gab es Menschen, die Sie prägten?** Meine Großmutter durch ihren entwaffnenden Humor und ihre gesunde Lebensart, meine früheren Chefs Dr. Rosenfeld, ein strenger, aber genauer Jurist, und Dr. Stolba, bei welchem der menschliche Aspekt im

Copyrighted material

Vordergrund stand. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Inspirationen und einem vernünftigen Leben. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Geduld, Selbstkritik und Konsequenz. **Ihr Motto?** „Der Stich gibt ka Bluat"!

✶ Soldan Sabine

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Video-Palast Sabine Soldan., 3100 St. Pölten, Daniel Gran-Str. 52. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1975, Wien. Hobbies: Fitneßtraining, Tischtennis und Haustiere.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1990 absolvierte ich die Handelsschule und trat 1991 in eine Firma des Lebensmittel-Einzelhandels ein. Zwei Jahre später bekam ich in Wien eine Stelle bei der Baugenossenschaft und erledigte allgemeine Büroarbeiten und die Buchhaltung. Gleichzeitig arbeitete ich nebenberuflich für eine Videothek in Amstetten. 1995 bekam ich eine Stelle als Angestellte in der Videothek in St. Pölten. Damals war ich sowohl für die Buchhaltung als auch für Verkauf, Kundenservice und andere Leistungen verantwortlich. Die Firma erkannte, daß ich die Arbeit meines Chefs erledigte und bot mir im gleichen Jahr die Übernahme der Videothek in St. Pölten an. Innerhalb von zwei Jahren gelang es mir, die Umsätze um 100 Prozent zu steigern.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich meine Voraussetzungen, die einjährige Handelsschule, betrachte, habe ich viele meiner Ziele erreicht, der Geschäftsumfang weitet sich aus, und ich verdiene gut. Die positive und erfolgreiche Entwicklung unserer Videothek ist mein oberstes Ziel. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Für uns steht Freundlichkeit dem Kunden gegenüber an erster Stelle. Wir sind absolute Fachleute und können Kunden optimal beraten. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer schon Leiterin eines Unternehmens sein, aber daß es so schnell realisiert werden konnte, freut mich besonders. **Welche Rolle spielt die Familie?** Am Anfang war es sehr schwierig, aber mein Lebenspartner hilft mir und hat volles Verständnis für meine Arbeit. Wir koordinieren unsere Dienstpläne so, daß wir auch die Freizeit möglichst gemeinsam genießen können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Mitarbeiter müssen eine positive Ausstrahlung haben, lächeln und etwas Computererfahrung mitbringen. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Ich fühle mich dabei sehr gut. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn wir Kundenbeschwerden verbuchen, gehe ich dem Problem nach und mache mir Gedanken über die Ursachen. Anschließend bemühe ich mich, gleiche Fehler nicht zwei mal zu begehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich gehe sehr gerne in ein Fitneßstudio. Nach dem Dienst freue ich mich darauf, und wenn ich entspannt nach Hause komme, habe ich genug Kraft und Energie für den nächsten Tag. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich möchte ein bestimmtes Umsatzziel erreichen. Wenn ich das schaffe, bin ich Zweitbeste von 80 Filialbetrieben in Österreich. Meine privaten Ziele gehen in Richtung eines eigenen Hauses. **Leben Sie nach einem Motto?** Wenn man viel arbeitet und auch den Willen zum Erfolg hat, dann stellt sich Erfolg auch ein. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Man soll nur das machen, was man gerne möchte, denn nur so hat man Spaß und Freude an der Arbeit und kann erfolgreich werden.

✶ Sonntag Manfred

● Steckbrief

Beruf: Schilderhersteller. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pichler Beschriftungen (Nfg. Sonntag & Stubenvoll OEG)., 1020 Wien, Untere Donaustr. 45. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1965. Familienstand: Manuela. Kinder: Jennifer. Hobbies: Sport (Tennis, Radfahren und Skifahren) und Malerei.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang habe ich mich am AMS hinsichtlich meiner Berufswahl beraten lassen. Ich wollte eine Beruf erlernen, bei dem ich meine Kreativität und mein Interesse zu zeichnen einbringen kann. So habe ich Schilderhersteller gelernt, ein Beruf der mittlerweile fast nirgends mehr zu erlernen ist. Glücklicherweise war ich in einer kleinen, doch engagierten Firma, in der mir alle Techniken und auch alten Praktiken (Hinterglas) auf hohen Niveau beigebracht wurden. Zwischen 1984 und 1993 war ich in verschiedenen Firmen angestellt und habe auch in dieser Zeit vrsucht, mir möglichst vielseitiges Wissen anzueignen. 1993 habe ich mit meinem Partner den Schritt in die Selbständigkeit gewagt und die Firma Pichler Beschriftungen übernommen. Seit damals können wir aufgrund unserer Ergebnisse unsere Ziele von Jahr zu Jahr ehrgeiziger stecken.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Die Umsetzung von Konzepten oder Plänen stellen Erfolg dar, wenn einem etwas gelingt. Das löst bei mir ein Gefühl der inneren Genugtuung und Zufriedenheit aus. Dabei ist für mich wichtig, daß ich mich wirklich für mein Ziel eingesetzt habe, ein Erfolg, der mir in den Schoß fällt, ist kein wirklicher Er-

folg und Geld ist erst recht nicht alles. Da ist vielmehr ausschlaggebend, daß ich mit meinem Ehrgeiz etwas erreiche, was nicht von vornherein selbstverständlich ist. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Für einen ehrgeizigen Menschen, der überall versucht, der Beste zu sein, ist jeder Fehler eine Niederlage. Ich versuche jedenfalls jeden Fehler nur einmal zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Rückblick, ja. Die gegenwärtige Entwicklung sehe ich meistens nicht und habe das Gefühl auf der Stelle zu treten. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der Schlüssel für Erfolg liegt wahrscheinlich im lebenslangen Lernen, ich habe immer versucht auch aus Fehlern anderer zu lernen, damit kann man sich doch manche negative Erfahrung ersparen. Außerdem ist mir wichtig selbst an meine Leistung den höchsten Qualitätsanspruch zu stellen.

✶ Soravia Hanno

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Soravia Bauträger GmbH., 1030 Wien, Hainburgerstr. 15. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1960. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Hobbies: Jagen, Fischen, Laufen.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Zufriedenheit und Erfüllung im Beruf zu finden, welches sich auch in einem dementsprechenden finanziellen Ertrag niederschlägt. Um dies zu erreichen, gehört eine fachlich kompetente Ausbildung ebenso dazu wie Freude und Spaß an der Arbeit. **Gab es Niederlagen?** Die hat es leider gegeben, meine Lehre daraus ist, daß man nicht blind vertrauen soll und darf. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits aus dem Glauben an das Gute und andererseits aus der Selbstmotivation. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich kann mir auf Grund des beruflichen Erfolges einiges leisten, und es herrscht in meiner Familie Glück und Zufriedenheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kommunikationsvermögen, positive Überzeugungskraft und auch zu den eigenen Handlungen zu stehen, man sollte auch den Weg der Umsetzung aufzeigen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich versuche meine Familie in das Unternehmen mit einzubeziehen. Dies setzt natürlich voraus, daß die Partnerin den Job akzeptiert. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine profunde Ausbildung und Erfahrungen, die ich im In- und Ausland gesammelt habe. Auch ein hohes Maß an kommunikativem Verhalten, sowohl im beruflichen als auch im privaten Umfeld, gehört dazu. Aber auch Partner für den beruflichen, finanziellen Bereich zu finden, ist wichtig. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** In Bulgarien, Rumänien und in der Slowakei gehören wir zu den „Top 3". In Kärnten sind wir die Besten. Unser Erfolg funktioniert auf die Art von Nischenpolitik. Auch Genossenschaften fungieren als Partner, und wir nutzen diese Synergien, dies sehe ich als einen positiven Aspekt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Voraussetzung für Erfolg ist ein positives Betriebsklima, welches von der Unternehmensleitung auch gelebt werden muß, denn der Mitarbeiter soll sich in der Familie (Unternehmen) wohl fühlen. Er hat auch die Möglichkeit, sich am Unternehmen zu beteiligen, dies führt zu einer hohen Identifikation und dient dem Unternehmensziel.

✶ Sourgoutchev German D. Prof. Dr.techn.

ALCORP
Warenhandelsgesellschaft m.b.H.
A-1030 Wien, Österreich
Neulinggasse, 7/1
CONSULTING
TECHNOLOGY
TRAINING
Tel.:+43-1-718 04 76
718 04 77
Fax:+43-1-718 04 766

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alcorp Warenhandels-gmbH., 1030 Wien, Neulingg. 7. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1934, Kasan. Familienstand: Verheiratet mit Alla. Eltern: Margherita. Schöpferische Akte: Zwei Bücher über Computeranwendung in der Industrie, 150 Artikel weltweit zur gleichen Thematik. Hobbies: Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Wir kehrten Moskau den Rücken und sind dabei, uns in Wien eine selbständige Existenz aufzubauen. Zu sehr reizten mich als früheren Dekan des Institutes für Stahl und Legierungen in Moskau die Chance und die Herausforderung eines freien Marktes. Mich verbinden mit Österreich einige positive Erfahrungen - 1976 hatte ich ein Jahr lang an der Montanuniversität in Leoben wissenschaftlich gearbeitet. Dieses Jahr eröffnete mir das Fenster in eine völlig neue Welt, die ich lieben lernte. Selbst mit dem steirischen Dialekt vermochte ich mich anzufreunden. Nach Moskau zurückgekehrt, lehrte ich an der Universität, später konnte ich für weitere Forschungs- und Entwicklungsprojekte wieder in den Westen. Von 1981-85 war ich in der UNIDO in Wien tätig, und in dieser Zeit lernte ich auch meine Frau Alla Denissova kennen. Vor acht Jahren heirateten wir. Den ersten wissenschaftlichen Gehversuch unternahm ich mit Marketingkursen für meine Landsleute in Zusammenarbeit mit bewährten Ausbildungsstätten, so auch dem Hernstein International Management Institute der Wirtschaftskammer

Wien. Drei Jahre lang kamen GUS-Manager nach Wien. Unterstützt von einem österreichischen Freund gründete ich die Alcorp WarenhandelsgmbH. Heute gehen die verschiedensten Exporte österreichischer Waren in die ehemaligen GUS-Staaten und in die Ukraine. Füllte zu Beginn meiner Selbständigkeit in Österreich die Ausbildung zu 70 Prozent meinen beruflichen Alltag, stehen heute der Export und die Aktivitäten der von meiner Frau gegründeten Galerie im Mittelpunkt. Wieder half unser Freund, und so eröffneten 1995 die Interart Galerie.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eine gute Ausbildung, harte Arbeit, die Bereitschaft, permanent zu lernen und Glück. **Ihre Ziele?** Ziel ist es zu zeigen, wie schön unsere Kunst ist - Zwischenstück von Ost nach West zu sein. **Was ist für Sie Erfolg?** Mein Bestreben, meine Zielorientiertheit erfüllen zu können, Stabilität und Sicherheit meines Unternehmens. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Grundvoraussetzung liegt im Herausfinden der eigenen Stärken und in einer fundierten Ausbildung - jedoch anschließend bei allem Ehrgeiz stets sich selbst treu zu bleiben, die eigenen Freiheiten zu bewahren, indem man Geist und Gehirn schult. Einen kühlen Kopf zu bewahren, eine gesunde Urteilskraft in allen Geschäfts- und Lebenslagen zu haben und das Überdenken der Situation vor jedem Handeln, ist wichtig. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Das Leben besteht aus Erfolgen und Mißerfolgen - das Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein nicht verlieren - jedoch daraus Lehren ziehen. **Ihr Motto?** Ein Ziel formulieren und versuchen, dieses zu erreichen.

✱ Spagolla Christine

● Steckbrief

Beruf: Buchhändlerin. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Bücher-Zentrum Fundgrube BVG-mbH. & Co. KG., 1040 Wien, Favoritenstr. 42. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1948. Hobbies: Ich kann mit Fug und Recht behaupten, daß mein Beruf auch mein Hobby ist, denn zwischen „Buchverkauf" und „Reiten" gibt es für mich fast keinen Unterschied.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? Die Buchhändlerlehre schloß ich 1967 ab. Anschließend bin ich in die Buchhandlung „FRICK" eingetreten, bei der ich 25 Jahre tätig war. Seit 1997 bin ich Filialleiterin im Bücher-Zentrum.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Das Erreichen von Zielen, unabhängig davon ob es sich um private oder berufliche Ziele handelt und hierfür sind Wille, persönlicher Einsatz und fachliche Qualifikation notwendig. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Wie ich seinerzeit die Filiale übernommen habe war sie ein „Billig - Buch - Laden". Durch persönlichen Einsatz und Spezialisierung des Sortiments auf Reitsportliteratur (ich reite selbst) ist es mir gelungen nicht nur ein Fachgeschäft aufzubauen, sondern auch einen Kommunikationstreffpunkt für Pferdebegeisterte zu schaffen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus Spaß und Freude an der Arbeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Beide Bereiche gehen bei mir nahtlos ineinander über. Da ich sowohl Pferde als auch Bücher sehr schätze, läßt sich privates und berufliches nicht trennen. **Gab es Vorbilder?** Nein, obwohl ich habe mir im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit immer Positives abgeschaut, und in meiner jetzigen Funktion angewendet. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als eine eigenbrötlerische, lustige Zeitgenossin, die nicht zwischen Beruf und Freizeit unterscheiden kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich machte aus einem „Billig - Buch - Laden" eine florierende Fachbuchhandlung. Das ist mir durch volle Kraft und persönlichem Einsatz geglückt. Selbstverständlich hat dabei auch meine „reiterische" Erfahrung mitgewirkt.

A
ALGOPRINT VERLAGS AG
vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Österreich, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Griechenland und Spanien.
Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!
Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht Voraussetzung!
Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!
Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an: Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

Copyrighted material

✶ Span Gerhard

● Steckbrief

Funktion: Prokurist Tätig bei: Manhattan Sportanlagen BetriebsgmbH & Co KG., 1110 Wien, Wildpretstr. 11. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Barbara, Sophie und Veronika. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Sportliche Aktivitäten, wie Skilauf (österr. Juniorenkader), Handball (Staatsliga UWW) und andere wettkampfmäßig betriebene Sportarten.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach Volksschule besuchte ich die AHS in Wien (die erste sportgeförderte Mittelschule Wiens in der Astgasse) und studierte danach acht Semester Sportwissenschaften, Psychologie und Philosophie. Ich brach jedoch mein Studium aufgrund beruflicher Tätigkeiten im In- und Ausland ab. 1976 beendete ich auch den Spitzensport. 1976 trat ich in die TSA (Turn- und Sportanstalt an den pädagogischen Akademien) ein. Zuerst war ich als Tennistrainer und Skilehrer tätig,danach leitete ich verschiedene Feriencamps in Österreich und eine Sportpension in Kitzbühel, sowie den Aufbau diverser Freizeitanlagen in Wien. Seit 1989 leite ich die Fitneß- und Freizeitanlage Manhattan in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist zweischichtig zu betrachten. Erstens gibt es den persönlichen Erfolg, nämlich Glück und Zufriedenheit, aber auch Geborgenheit in der Familie und zweitens den wirtschaftlichen Erfolg, der sich mit Zahlen und Ziffern messen läßt. Es gibt jedoch noch den Erfolgsfaktor, den Erfolg im Umgang mit Menschen. Ich bin seit 25 Jahren im Dienstleistungssektor tätig und habe immer versucht, andere Menschen positiv zu motivieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aber ohne dabei überheblich zu wirken. Mir ist es gelungen, die Österreichs größte Fitneß- und Freizeitanlage erfolgreich aufzubauen. Dieser Erfolg hängt von meiner Fähigkeit ab, mit Menschen umzugehen. Man muß sich selbst und die Mitarbeiter motivieren, was eine meiner Stärken ist. Mein Leitsatz ist auch, daß man von anderen Menschen nichts verlangen darf, was man selbst nicht zu tun bereit ist. Ich bin ein Mensch, der sich immer Ziele setzt, die schwer erreichbar sind und habe somit auch schwierige Entscheidungen zu treffen. **Können Sie hiefür ein Beispiel nennen?** Ja, ich habe vor Abschluß des Studiums zwischen dem Doktortitel und dem Berufsleben wählen müssen. Der Erfolg zeigt mir, daß ich mich richtig entschieden habe, in die Wirtschaft zu wechseln, da ich von Anfang an die Fitneß-Welle miterlebt habe. Eine weitere persönliche Entscheidung war die für den Aufbau des Manhatten Fitneß und Squash, welche zwar schwierig, aber letztendlich richtig war. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich behaupte, daß hinter jedem erfolgreichen Mann eine Frau steht. Grundsätzlich kann man sich nur den Partner zum Beruf aussuchen und nicht umgekehrt. Da meine Frau Lehrerin ist, haben wir einander oft nur die Türklinke in die Hand gegeben. Sie akzeptiert meinen Job und ich ihren. Wie in einer Firma muß man in einer Partnerschaft auch die Aufgaben aufteilen. Meine Frau hat sich um die Kinder gekümmert, was ich sehr bewundere, da sich der zu erwartende Erfolg unserer Kinder eingestellt hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Zuerst wird von meinen Führungskräften die fachliche Grundkompetenz überprüft, und anschließend kümmere ich mich um das Menschliche. Nach 25 Dienstjahren habe ich bereits so viel Menschenkenntnis, daß ich nach menschlichen und charakterlichen Eigenschaften auswähle. Nicht nur Ausbildung und Qualifikation sind ausschlaggebend, sondern auch Elternhaus, Sprache oder Auftreten sind aussagekräftige Faktoren eines Bewerbers. **Woaus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Bewegung, aber nicht nur weil, es mein Beruf ist. Ich habe eine Form gefunden, die für mich den größten Erholungswert darstellt, nämlich das Laufen. Ich bin auch schon fünfmal bei einem Marathon mitgelaufen. In dieser Zeit läutet kein Telefon, und ich kann mich auf meine Person konzentrieren. Das Laufen hilft mir auch beim Bewältigen von Problemen und Aufgaben. Viel Energie schöpfe ich auch aus Schilaufen und Gartenarbeit. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Seit einigen Wochen bin ich mit der Planung, dem Aufbau und der Koordination unseres neuen Projektes beschäftigt - der Errichtung von Manhattan Süd in Brunn/Gebirge. Das ist mein absolutes Nahziel. Mein Fernziel ist die internationale Vermarktung von Manhattan - entweder auf Franchise-Basis oder als Eigenbetrieb. Auch in der Kammer strebe ich weitere Funktionen an. **Woher erhalten Sie Ihre Anerkennung, und wie wichtig ist diese?** Natürlich freue ich mich über Anerkennung, denn als Hauptverantwortlicher eines großen Betriebes bekommt man naturgemäß selten Anerkennung und Lob. Besonders freue ich mich über Anerkennung aus der Branche. Da ich ein selbstbewußter Mensch bin, ist Anerkennung jedoch kein Lebenselexier für mich. Leistung und Erfolg in dieser Größenordnung werden irgendwann zur Selbstverständlichkeit. **Haben Sie ein Vorbild?** Im beruflichen Bereich gibt es keine Vorbilder, im sportlichen Bereich hatte ich einige.

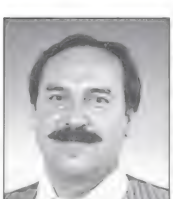
✶ Spanitz Franz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Oberfachschullehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Landwirtschaftliche Fachschule Eisenstadt., 7000 Eisenstadt, Neusiedlerstr. 6. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1949, Unterpetersdorf. Hobbies: EDV und mein Beruf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach vier Jahren Volksschule und einem Jahr Hauptschule besuchte ich vier Jahre lang das



Gymnasium in Mattersburg. Es folgten ein Jahr Praxis an der landwirtschaftlichen Fachschule Oberpullendorf, danach ging ich auf das Franziskum Josephinum in Wieselburg, wo ich 1970 maturierte. Nach zwei Semestern pädagogischer Ausbildung in Ober St. Veit machte ich meinen Abschluß mit der Lehrbefähigungsprüfung. Ich unterrichte seit 1971 an der Landwirtschaftlichen Fachschule Eisenstadt. Meine Fächer sind Landtechnik und EDV. Seit März 1996 bin ich Direktor dieser Schule. Erklären Sie bitte die Aufgaben Ihrer Schule präziser. Die Schule ist berufsbildend und bietet die Ausbildung zum landwirtschaftlichen Facharbeiter. Die Schüler werden in Theorie 28 bis 30 Stunden und in Praxis 10 bis 12 Stunden auf den Beruf als Weinbauer und Kellermeister oder im Feldgemüseanbau vorbereitet. Wir verfügen über 7.5 Hektar Wein, 2 Hektar Obst, 0,5 Hektar Gemüsebau, Folientunnel und einem Glaushaus, wobei wir alle Obstsorten haben und 60 bis 70 verschiedene Sorten versuchsmäßig aufziehen. So kann in der Praxis Sortenbestimmung gelernt werden. Wir haben je 60 Sorten Paradeiser, Paprika und Salat; in der Praxis üben wir Marketing und Verkauf. Wir sind eine Lehr- und Versuchsanstalt, Samen und Sorten werden hier getestet. Seit 1990 gibt es in der Ausbildung zwei Sparten bei uns, nämlich Weinbau- und Kellereiwirtschaft oder die Allround-Ausbildung Landwirtschaft mit Wein-, Obst- und Gemüsebau. Wir haben 65 Schüler, davon sieben Mädchen, was rund 5 bis 10 Prozent pro Jahrgang ausmacht. Die Schule ist vierjährig, wobei das dritte Jahr ein Praxisjahr ist. Das vierte Jahr ist dann der Betriebsleiterjahrgang. Zum Abschluß erhält man den Facharbeiterbrief. Danach sind die Schüler berechtigt, nach drei Jahren Praxis und Vorbereitungskurse die Meisterprüfung abzulegen. Ungefähr 50 Prozent der Schüler machen dies auch, was für uns wiederum Erfolg ist. Wir legen großen Wert darauf, viele alte Obstsorten zu bewahren und neue zu kultivieren und zu vergleichen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn meine Arbeit nicht nur für mich erfolgreich ist, sondern auch von außen anerkannt wird, also von Vorgesetzten, Schülern, Kollegen und Absolventen, sehe ich dies als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, ich erfülle lediglich meinen Beruf zu 100 Prozent, was für mich auch normal ist. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Wenn etwas nicht so klappt, wie ich es möchte, bedeutet dies eher Ansporn für mich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Schüler finden, ich sei nicht besonders streng, die Lehrer sehen mich als Fachlehrer als kompetent und ich werde von ihnen als Vorgesetzter akzeptiert. Meine Kollegen haben mich gebeten, mich als Direktor zu bewerben und somit war ich Wunschkandidat. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich versorge mich selbst mit möglichst viel Information durch Fachzeitschriften, Internet, Ausstellungen, Messen oder Firmenbesuche. Derzeit bauen wir die Schule ganz neu aus und der Kostenpunkt liegt bei 36 Millionen Schilling. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Die wichtigste Anerkennung ist die der Familie. Wichtig ist auch der Vergleich zu anderen Schulen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Familienleben, wo ich Unterstützung erhalte und wir gemeinsam Streß abbauen. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Für die nähere Zukunft benötigen wir ein neues Preßhaus und eine Traubenübernahmestelle. Alles andere soll so bleiben, wie es jetzt ist. **Leben Sie nach einem Motto oder einer Devise?** Leben und leben lassen. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Das richtige Lernen fängt erst im Leben an und das Quentchen Theorie und Praxis, das man aus der Schule mitnimmt, sollte man umsetzen. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation auf dem Weg geben?** Es gibt kein Erfolgsrezept, das für jeden gilt, denn der Weg zum Erfolg sieht für jeden einzelnen anders aus.

✱ Spanring Helmut

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Spanring (Wasserbetten)., 1080 Wien, Lerchenfelderstr. 74. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1947, Villach. Kinder: Claudia (1975) und Karin (1977). Hobbies: Seidenmalen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Für mich war Verkauf das, was ich immer wollte und lernte dies von der Pike auf in einem Einzelhandelsgeschäft für Stoffe. Anschließend war ich im Außendienst - in den Branchen Textilhandel und Gastronomie tätig und wechselte anschließend in den Möbelhandel. Dies war die Branche, in der ich mein Verkaufstalent und meine Kreativität vereinbaren konnte. Durch Seminare und Schulungen stieg ich allmählich die Karriereleiter bis zum Hausleiter hoch. Aus einer privaten Situation heraus entwickelte sich eine Veränderung meines Tätigkeitsbereiches. Ich wechselte in den Außendienst für Wasserbetten, Massagesessel und Infrarotschwitzkabinen; lernte bei einer Messeveranstaltung eine Wienerin kennen und eröffnete 1997 mit diesen Artikeln ein Geschäft - was einen Wohnortswechsel von Kärnten nach Wien mit sich brachte. Ich würde mein Leben wieder so gestalten, denn für mich ist Verkauf alles.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend ist bei mir, daß der Kunde König ist. Was ich mir beim Einkauf erwarte, das biete ich auch meinen Kunden, nämlich gute Beratung, Eingehen auf den Kunden - den Kunden fragen und reden lassen. Für mich ist ehrliche Beratung das Wichtigste - mit dem hatte ich immer Erfolg und wer-

de es wahrscheinlich auch weiterhin haben. **Ihre Ziele?** Meine Ziele sind nicht mehr so hoch gesteckt, wie sie einmal waren - ich möchte von diesem Geschäft gut leben. Ich möchte den Kunden, die zu mir kommen eine Unterlage zum Schlafen bieten die gut, wenn nicht sogar die Beste ist. Ich bin von jeher bestrebt hochwertige Ware zu verkaufen und dies setze ich mir auch weiterhin als Ziel. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wichtig für mich ist ein intaktes Privatleben. **Ihr Erfolgsrezept?** In der heutigen Zeit empfehle ich eine entsprechende Schulbildung. In den Verkaufsberuf sollte man nur dann einsteigen, wenn man etwas Talent hat, wenn man lernwillig ist und mit Menschen umgehen kann. Jeden Kunden sollte man so behandeln, als wäre er ein Freund. **Ihr Lebensmotto?** Im Verkauf immer ehrlich bleiben.

✱ Sperger Michael

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Tätig bei: Hofbräuhaus München., 80331 München, Am Platzl 9. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1939, Regensburg. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Maria, Gerda, Michael und Wolfgang. Hobbies: Skifahren, Bergwandern, Radfahren und Tennis.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Da wir zu Hause selbst eine Gastronomie mit Landwirtschaft und Metzgerei hatten, wuchs ich praktisch mit der Gastronomie auf. Mit 14 Jahren machte ich eine Metzgerlehre und anschließend die gesamte Ausbildung bis zum Meister (bereits mit 21 Jahren). 1967 machte ich mich mit einer Metzgerei und einer Gastwirtschaft selbständig. Auch damals war ich bereits sehr erfolgreich, denn 1974 hatte ich in meinem gastronomischen Betrieben den Umsatz versiebenfacht. Meine Frau und ich verkauften dann unser erstes Geschäft und übernahmen in Neuperlach eine Gaststätte, den Ayinger Hof. Es dauerte zwei Jahre bis sich die Gastwirtschaft etabliert hatte und erfolgreich wurde. 1980 haben wir dann das Hofbräuhaus übernommen. Wir fingen mit etwa 140 Angestellten an und haben jetzt über 200 fest angestellte Mitarbeiter. Natürlich hatte das Hofbräuhaus immer schon einen guten Ruf, aber wir sind nicht nur eine Touristenattraktion sind, sondern haben auch, was die wenigsten Menschen wissen, etwa 5.000 Stammgäste.

Trotz unseres internationalen Renomees sind wir bemüht, immer etwas zu verbessern. Wir haben umgebaut und renoviert und vor allen Dingen am technischen Sektor viele Neuerungen eingeführt. Wir haben Computer und andere moderne Techniken installiert, um den Betriebsablauf zu verbessern. Unsere Gasthaus-Bieranlage zählt zu den größten und modernsten der Welt. Wir haben Edelstahltanks, in denen das Bier auf optimaler Temperatur gehalten und über die Edelstahlleitungen an die Schenke geleitet wird.

Auch unsere Küchenausstattung zählt zu den modernsten der Welt. Wir sind eine reine Gebrauchsgastronomie und das Preis-Leistungsverhältnis muß daher auch stimmen. Wir haben etwa 3.500 Sitzplätze und wenn alle gleichzeitig etwas zu essen bestellen, muß dies reibungslos funktionieren. Denn unsere Gäste haben kein Verständnis, wenn sie eine halbe Stunde oder länger auf ihr Essen warten müssen. Standard und Erfolg zu halten, ist natürlich auch eine Aufgabe unsererseits, die viel Arbeit erfordert.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Egal wie groß eine Gastronomie ist, man muß jeden Tag präsent sein, Spaß an der Tätigkeit haben und menschlichen Kontakt pflegen. Außerdem braucht man Disziplin und sollte den Überblick nicht verlieren. Fachliche Kompetenz ist ebenso essentiell. Als Wirt muß man von vielen Dingen etwas verstehen, wie der Hausmeisterei, Metzgerei, Küche, dem Service und natürlich der Buchhaltung. Ganz besonders wichtig ist das Gefühl für die Gäste. Man kann in gewissem Sinne Erfolg also berechnen. Meiner Ansicht nach ist Erfolg vor allem das Ergebnis zäher Arbeit und täglichem, persönlichem Einsatz.

Welche Rolle spielt hiebei die Familie? Eine sehr große, denn wir sind ein Familienbetrieb. Alle vier Kinder haben die gastronomische Laufbahn eingeschlagen und bei uns gearbeitet. Zwei sind immer noch im Betrieb, die beiden anderen haben sich selbständig gemacht.

Wie gehen Sie mit Rückschlägen um? Wenn man von einer Sache überzeugt ist, darf man nicht aufgeben und muß hart arbeiten, um an sein Ziel zu gelangen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, außerdem habe ich eine sehr robuste Gesundheit und vor allem eine positive Einstellung zum Leben. Ich schöpfe Kraft aus meinen Hobbies. Manchmal treibe ich Sport, fahre Rad oder gehe Bergwandern, denn die Natur ist ebenfalls ein Kraftquell.

Haben Sie Vorbilder? Nein, eigentlich nicht. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Im großen und ganzen mache ich mir nicht viel aus Lob und Anerkennung. Meist ist diese nicht viel wert, denn in schwierigen Situationen ziehen sich die Menschen eher zurück. Auf Anerkennung von außen verlasse ich mich gar nicht, denn meist steckt Heuchelei dahinter. Aber wenn ich durch den Betrieb gehe und meine Mitarbeiter gut gelaunt sind und sich wohlfühlen, dann ist das Anerkennung genug. Wichtig ist auch die Zufriedenheit der Gäste, was ebenfalls unter Anerkennung fällt.

Welche Ziele möchten Sie noch realisieren? Was das Hofbräuhaus betrifft, möchte ich nichts verändern, da alles perfekt läuft. Wenn wir den guten Ruf noch etwas verbessern könnten, dann wäre das ein gelungener Schritt. Wie schon erwähnt, haben wir in letzter Zeit viel getan, um den Betriebsablauf noch reibungsloser zu gestalten. Natürlich ist so ein großes Haus bezüglich Service und Organisation immer eine Herausforderung und stellt große Anforderungen. Standard und Erfolg zu halten, sind meine eigentlichen Ziele.

Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben? Man sollte genau prüfen, ob man die gewisse Liebe für den Beruf mitbringt. Man sollte in dieser Branche Menschen mögen und gut mit ihnen umgehen können. Außerdem muß man viel arbeiten, konsequent leben und sehr diszipliniert sein.

Copyrighted material

✶ Sperl Gerfried Dr.

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Chefredakteur. Tätig bei: Der Standard., 1010 Wien, Herreng. 19-21. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1941. Hobbies: Reiten und das Schreiben von Beiträgen für Architekturfachzeitschriften.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium der Germanistik und Anglistik an der Universität in Graz, war ich von 1961-67 in der Hochschulpolitik tätig. 1963-65 war ich Vorsitzender der Hochschülerschaft in Graz und bekam 1965 ein Stipendium für die USA. Ab 1969 war ich bei der Kleinen Zeitung tätig, als Verantwortlicher für die Außenpolitik von 1973-77, sowie als leitender Redakteur bis 1982. Von 1982-87 war ich Chefredakteur der Südost Tagespost, bis 1988 stellvertretender Chefredakteur des Kurier. 1988 war ich für die Organisation der Redaktion des neugegründeten „Standard" verantwortlich und wurde 1992 Chefredakteur. Von Oscar Bronner, dem Herausgeber des „Standard" stammt das Grundkonzept, die Blattlinie hingegen habe ich wesentlich mitgeprägt. Geplant war ursprünglich ein Wirtschaftsblatt, entwickelt hat sich eine völlig neue Art von Journalismus, die aber gleichzeitig auf die Leser so wirkt, als sei dieses Medium immer schon dagewesen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Bild des Chefredakteurs hat sich in den letzten 20 Jahren sehr gewandelt. Heute gibt es die Notwendigkeit, sich auch im Management durchzusetzen und es gibt viel mehr Teamwork. Persönliche Autorität und umfassende Kompetenz sind dabei unerläßlich. Während der Verkauf am Kiosk den wirtschaftlichen Erfolg einer Zeitung ausmacht, wird ihr Image durch die Tiefe der Recherche, die Breite der Darstellung und die optische Präsentation bestimmt. Wir haben unsere Interessen auf andere Medien ausgedehnt. So ist der Standard schon seit langem mit dem gesamten Inhalt der jeweils aktuellen Ausgabe im Internet präsent und in Zusammenarbeit mit W1 gestalten wir Fernsehsendungen zum Thema Wirtschaft. In diesem Bereich sind die Möglichkeiten sicher noch nicht ausgeschöpft und wir arbeiten an Konzepten für zusätzliche Kooperation und somit für zusätzliche Medienpräsenz.

✶ Spilka Eveline

● Steckbrief

Beruf: Beamtin. Funktion: Außenstellenleiterin. Tätig bei: Bezirkshauptmannschaft Groß Enzersdorf., 2301 Groß Enzersdorf. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1947, Wien. Kinder: Jürgen (1976) und Kerstin (1979). Eltern: Franz und Adele. Hobbies: Lesen, Theater, Turnen, Schwimmen, Gymnastik und Eislaufen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Meine Eltern waren als Lehrer am Land tätig. Nach der Handelsschule bewarb ich mich bei der österreichischen Landesregierung und wurde nach der Prüfung aufgenommen (1964). Ich habe alle Abteilungen durchlaufen, von der Schreibstelle bis zur Verwaltung. Nach Ablegung der „C"-Prüfung wurde ich pragmatisiert. Damals hatte ich schon eine Eigentumswohnung in Groß Enzersdorf und als ich erfuhr, daß dort jemand in Pension ging und somit meine jetzige Stelle frei wurde, bat ich um Versetzung. Seit 1975 bin ich in der Bezirkshauptmannschaft Groß Enzersdorf und habe mich bis zur Dienststellenleiterin hinaufgearbeitet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Spaß an der Arbeit und die Möglichkeit, mit Menschen zu kommunizieren und ihnen zu helfen. Die Vielfalt meiner Tätigkeit ist ebenfalls essentiell. Wir sind hier in der Bezirkshauptmannschaft alle Allrounder und wir müssen alles können, was ich wiederum als Erfolg sehe. **Wie lautet der Schlüssel zu Ihren Erfolg?** Wahrscheinlich ist dies meine Art, mit Menschen umzugehen, nämlich korrekt. Eine gründliche Ausbildung und der Umgang mit Parteien und deren persönliche Betreuung sowie Einfühlungsvermögen sind wichtig. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Wenn Menschen finden, daß wir ein „freundliches Amt" sind und gern zu uns kommen, sehe ich dies als Lob und Anerkennung. Anerkennung ist auch, die Vorurteile der Bevölkerung gegenüber einem Amt abzubauen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie war und bleibt mir sehr wichtig und trotz der beruflichen Tätigkeit war ich immer für meine Kinder da. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, meinen Kindern, meinen Schwestern und natürlich aus meinem positiven Denken. Es ist wichtig, immer Oberwasser zu haben und sollte das Gegenteil eintreffen, sage ich immer „und jetzt erst recht"!

✶ Spitzauer Rosa

● Steckbrief

Funktion: Generalsekräterin. Tätig bei: Verein „Rettet den Stephansdom"., 1010 Wien, Stephanspl. 3. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1951, Graz. Hobbies: Tennis, Radfahren, Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine Entscheidung, nicht nur zum Selbstzweck zu arbeiten. Jeder Mensch hat eine soziale Aufgabe zu erfüllen und diese Aufgabe äußert sich bei einer Frau bei der Kindererziehung. Da ich keine Kinder habe, suche ich nach einem Ersatz. **Wie kamen Sie zu Ihrer jetzigen Tätigkeit?** Das war Fügung.

Können Sie das konkreter erklären? Schon als Kind wollte ich herausragend sein, Ehrgeiz stärkte meinen Antrieb. Die Verhältnisse in der Familie waren eng und seit meinem 13. Lebensjahr mußte ich für meine Existenz sorgen. Ich absolvierte eine Industriekaufmannslehre bei der Firma Leykam AG (Papierfabrik). Bereits als Lehrling war ich die erste Sekretärin der Einkaufsabteilung, verdiente aber nur 400 Schilling im Monat und strebte daher an, mehr zu erreichen. Ich besuchte eine Abendschule, die man mit der Staatsprüfung abschloß und wollte damit meine Karrieremöglichkeiten verbessern. Bei der Firma Leykam war das nicht möglich, so kündigte ich und ging nach Heidelberg zu einer Leasing KG, die sich mit Mietfinanzierungen befaßte. Ich erfüllte dort eine verantwortungsvolle Aufgabe (Sachbearbeiterin mit Handlungsvollmacht) und wurde nach drei Jahren beauftragt, eine Gesellschaft (Handels- und Vermietungskontor) in Luxemburg aufzubauen. Durch die Heirat übersiedelte ich von Luxemburg nach Laxenburg, begann eine Beschäftigung zu suchen und trat 1974 in die Steuerberatungsgesellschaft Havranek & Co KG ein. Ich blieb dort bis 1988 und übte die Funktion der Kanzleileiterin mit Einzelprokura aus. Die Zahl der Mitarbeiter der Kanzlei ist von 5 auf 35 gestiegen, wie auch die Zahl der Klienten stieg. Unter den Klienten war Altbürgermeister Dr. Zilk, an den einmal der damalige Dombaumeister mit der Bitte herantrat, dem Stephansdom zu helfen. So wurde der Verein „Rettet den Stephansdom" ins Leben gerufen und Dipl.-Kfm. Günther Havranek wurde zu seinem geschäftsführenden Vorstand ernannt. Man suchte einen Leiter für den Verein, an mich dachte aber niemand. Da mir die Arbeit in der Kanzlei mit der Zeit zu viel wurde, verließ ich die Kanzlei und durch meine zweite Heirat war es nicht mehr nötig, daß ich arbeiten ging. Mein Naturell verlangte aber nach einer Beschäftigung und ich bewarb mich für den Posten beim Verein „Rettet den Stephansdom", mit der Absicht halbtags zu arbeiten. Man nahm mich auf, aber nach kürzester Zeit wurde aus dem Halbtagsjob eine Vollzeitbeschäftigung. „Der Stephansdom hält mich gefangen" und ich empfinde die Aufgabe als Herausforderung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für mich Erfolg? Freude an einem sinnvollen Leben und Selbstbestätigung. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Das Streben nach oben, das auf meine Kindheit, die mit vielen „Engen" verbunden war, zurückzuführen ist. **Ihre Erfolgsziele?** Meine Lebensaufgabe ist der Stephansdom. Diese Aufgabe ist mit vielen Problemen und Anstrengungn verbunden, aber auch mit wunderbaren zwischenmenschlichen Kontakten. Ich muß meine Überzeugung übertragen um meine Ziele zu erreichen. Wichtig ist, daß die Menschen an die wir uns wenden verstehen, daß wir das auch in ihrem Interesse machen.
Wie erfahren Sie Anerkennung? Das Feedback kommt bei uns relativ schnell, die Leute melden sich und bedanken sich für gelungene Aktionen, kommen auch immer wieder zu uns. 1992 bekam unser Verein den Preis der Dr. Karl-Renner Stiftung, 1996 wurden mir und Herrn Havranek der Stephanusorden in Gold, die höchste Auszeichnung der Erzdiözese Wien, verliehen. Ich bin sehr stolz, daß der Erzbischof Dr. Schönborn mich während seiner Festpredigt zum 850. Domweihetag von St. Stephan erwähnte („Frau Rosa Spitzauer ist schier unerschöpflich an Ideen, die Liebe zum Dom in Hilfe für den Dom umzuwandeln"). **Ihr Lebensmotto?** Den Weg zu sich selbst zu finden, um zu erkennen, daß das Glück in einem selber liegt. Dabei hilft mir mein Glaube an Gott, der mich führt.

✱ Springsholz Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ofenbinder., 3100 St. Pölten, Mariazeller Straße 216. Geboren - Datum, Ort: 26 Juni 1936. Kinder: Brigitte, Wilhelm, Peter. Mitgliedschaften: Präsidentin des ASV St. Pölten-Spratzern. Hobbies: Schwimmen, Skilauf, Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1952 bin ich in den elterlichen Betrieb eingetreten. Anfangs arbeitete ich im Büro, aber nach langem Drängen meines Vaters begann ich 1953 eine Schlosserlehre. Als Mädchen war das damals etwas ungewöhnlich, aber ich habe mit Auszeichnung bestanden. 1956 habe ich dann wieder im Betrieb der Eltern gearbeitet. Mit 30 Jahren habe ich gemeinsam mit meinem Mann den Betrieb übernommen. Mein Mann ist im Jahre 1983 verstorben, da hatten wir bereits 23 Mitarbeiter. Anfänglich hatten wir nur einen Installateur, zur Zeit beschäftigen wir 46 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn meine Mitarbeiter sagen, sie kommen gern in die Arbeit, und genauso gern arbeiten, als wäre es ihr eigenes Unternehmen. Erfolg bedeutet für mich auch, daß sich jeder auf den anderen verlassen kann. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich habe immer fleißig gearbeitet, aber auch immer beobachtet, wie ich etwas verbessern könnte. Ein gesunder Menschenverstand war sicher auch einer der Gründe für meinen Erfolg. Nach dem Ableben meines Gatten war es sehr schwierig für mich, aber ich habe mich durchgeboxt, mit gewissenhafter Arbeit. Bei der Preisgestaltung habe ich immer darauf Wert gelegt, nicht zu teuer zu sein, aber ich machen keine Schleuderpreise. Auf die Nachbetreuung der Kunden habe ich viel Wert gelegt. Die Integration meiner Kinder in das Unternehmen ist ebenfalls förderlich. Für die Werbung bin weiterhin ich zuständig. Nachdem man mit der Zeit etwas betriebsblind wird, habe ich für die laufende Beobachtung meines Betriebes einen Berater engagiert. Für diesen Berater, mit dem ich sehr zufrieden bin, nehme ich die Förderungen der Wirtschaftskammer in Anspruch. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach dem Tod meines Mannes den Betrieb nicht zu verkaufen. Angebote hatte ich reichlich, ich habe mich aber für das Geschäft entschieden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich spreche mich da mit meinen Kindern ab, aber endgültig entscheiden das meine Kinder. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung erhalte ich teilweise von den Kunden, aber auch von

Copyrighted material

unseren Mitarbeitern. Über Anerkennung freue ich mich schon sehr. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle, und was verstehen Sie darunter?** Niederlagen ärgern mich momentan, aber dann stekke ich sie wieder weg. **Ihre persönliche Zielsetzung, was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mir, daß die Kinder das Unternehmen so weiterführen wie bisher und es eventuell noch ausweiten. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gern an die nächste Generation weitergeben?** Nicht gleich mit aller Kraft ein Unternehmen aufbauen, sondern langsam und mit Bedacht an diese Aufgabe herangehen. Es ist zwar jetzt leichter und einfacher geworden, Unternehmer zu sein, aber es ist auch ungleich schwieriger geworden, Unternehmer zu bleiben. Ich halte viel von Gefühl und innerer Stimme, ich bin damit immer gut gefahren.

✶ Sprinzl Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Meister. Funktion: Gschf. Tätig bei: Toyota Gerhard Sprinzl GmbH., 1140 Wien, Dreyhausenstr. 6-8. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1956, Hirschenschlag. Kinder: Nicole und Nadine (1985). Eltern: Stephan und Maria. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, Kolping. Hobbies: Pferde (Gespannfahren), Theater, Eislaufen, Skifahren, Surfen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Sohn Waldviertler Bauern besuchte ich nach erfolgreichem Abschluß der Pflichtschule die dreieinhalbjährige Femmeldemonteur- und Kraftfahrzeugschule. Anschließen durchlief ich verschiedene Stationen (anfangs Autoverkäufer, später auch im Reparaturbereich). 1978 legte ich die Meisterprüfung ab und wechselt in die LKW-Branche als Terminalleiter. 1979 kaufte ich eine kleine Reparaturwerkstätte im 19. Bezirk - mit zwei Mitarbeitern. 1986 expandierte ich, leitete zwei Jahre lang beide Standorte parallel. Heute führe ich einen erfolgreichen Betrieb mit sechs Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Tägliches Umdenken, Einstellen auf Kunden und Markt. In meinem Unternehmen wird direkter Kontakt zum Kunden gepflogen - der Kunde führt das Beratungsgespräch direkt mit der Person, die an seinem Auto tätig ist. Wichtiger Faktor ist das Vertrauen, welches unter den Mitarbeitern herrscht und welches im besonderen auch der Kunde meinem Unternehmen entgegenbringt. In meiner Unternehmensphilosophie halte ich mich an ein Zitat von Kolping: „In der Aufgabe wächst der Mensch" - das versuche ich an meine Mitarbeiter weiterzugeben. **Ihre Ziele?** Einen gewissen Sicherheitspolster aufzubauen, im richtigen Moment investieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Hobbies. **Ihr Erfolgsrezept?** Während der ersten Jahre investierte ich sämtliche Gewinne sofort wieder in das Unternehmen. Heute würde ich niemandem raten, sich mit so wenig Grundkapital (50.000 Schilling) in die Selbständigkeit zu wagen. Um erfolgreich zu werden muß man sich dessen bewußt sein, daß in den ersten Jahren harte Arbeit mit sehr wenig Freizeit gepaart ist. **Ihr Motto?** Korrekt und ehrlich sein, damit man auch im Alter jedem Menschen noch in die Augen sehen kann - immer Menschlichkeit in den Vordergrund stellen.

✶ Squicciarini Donato Seine Exzellenz, Titularerzbischof, DDr.

● Steckbrief

Beruf: Apostolischer Nuntius in Österreich, Titularerzbischof von Tiburnia (St. Peter im Holz/Kärnten). Tätig bei: Dienstort: Apostolische Nuntiatur., 1040 Wien, Theresianumg. 31. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1927, Altamura (Bari/Italien). Schöpferische Akte: „Dialog in Wahrheit und Liebe" (Beiträge von 1989-96), „Nunzi apostolici a Vienna" (Apostolische Nuntien in Wien seit 1529), „Die Weltfriedensbotschaften Papst Pauls VI" (Berlin 1979), „Die Weltfriedensbotschaften Papst Johannes Pauls II (Berlin 1992), diverse Zeitschriftenbeiträge und Vorträge. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Theologiestudium wurde ich 1952 in Altamura (Italien) zum Priester geweiht, absolvierte bis 1956 das Jusstudium und anschließend die Päpstliche Lateran-Universität und die Diplomatenausbildung des Heiligen Stuhls. Danach war ich als Diplomat tätig (in Panama (1958-60), Kolumbien (1960-61), BRD (1961-66), Türkei (1966-67) und im Staatssekretariat in Rom (Außenamt des Vatikans) von 1967-75). Daraufhin war ich Nuntiaturat in Wien und ständiger Vertreter des Heiligen Stuhls bei der IAEO und ständiger Beobachter bei der UNIDO (1975-78). 1978 wurde ich zum Titularerzbischof von Tiburni ernannt. 1978-81 war ich Apostolischer Nuntius in Burundi und von 1981-89 in Kamerun, Gabun und Äquatorialguinea. Seit Juli 1989 bin ich Apostolischer Nuntius in Österreich, von 1990-94 ständiger Vertreter und Beobachter bei Internationalen Organisationen in Wien (Internationale Atomenergie Behörde IAEO, UNIDO, UNOV) und seit 1993 bin ich Vertreter des Heiligen Stuhls bei der Stiftung zur Förderung der Sozialwissenschaften (Vaduz).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Daß sich jeder bemüht, die eigenen Talente für sich und die Gesellschaft, in der er lebt, zu entfalten. „Der Mensch ist ein Wesen, das Türen und Fenster haben sollte" - mit diesem Gedanken kann man verstehen, daß die beste Methode, um eigene Gedanken zu entwickeln, der Dialog ist. Dialog bietet die Möglichkeit alle Aspekte der Realität zu betrachten, zu prüfen und danach den besten Weg zu wählen. Die besten Kriterien für diese Wahl sind Wahrheit und Liebe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe jede Situation für mich interessant gefunden, habe die Länder, in denen ich tätig war, ebenso wie die dort lebenden Menschen geliebt und fand auch Menschen, die meine Tätigkeit geschätzt haben. Für mich persönlich ging somit alles gut, und meine Tätigkeit war fruchtbar. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Dialogfähigkeit. Schon in der Familie habe ich den Dialog gelernt, da ich die Gnade hatte, daß unser Vater seine Kinder dazu ermutigte. Wichtig war auch meine Ausbildung - besonders in Rom - und meine Fähigkeit, in Gesprächen nicht nur die eigene Meinung einzubringen, sondern auch von anderen lernen zu können. Gespräche sind gegenseitige Bereicherung, damit kommt auch Freundschaft zu den Menschen. Freude und Erfolg sind für mich untrennbar miteinander verbunden.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Meine Gelassenheit, meine ruhige Art und die Fähigkeit zur sachlichen Prüfung einer Situation ohne Emotionen. Man muß - besonders als Diplomat - in den Wechselfällen des Lebens alles gelassen betrachten und prüfen. Man darf sich also von den Wellen der Ereignisse nicht verschlingen lassen, sondern muß versuchen, wie ein Schwimmer oben zu bleiben, über den Dingen stehen, und auf diese Weise mithelfen, weder zu dramatisieren noch zu bagatellisieren. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich dachte mehr an einen Lehrstuhl, nicht an den diplomatischen Dienst, in den ich von anderen gewählt wurde. Ich hatte aber auch keine Bedenken, dieses Talent zu entfalten. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen kann man ständig haben - zum Teil hängen sie auch von anderen ab. Niederlagen muß man sportlich betrachten. Das Leben ist ein Auf und Ab, wenn man es sportlich sieht, nimmt man es leichter und bleibt dabei lebendig und rege. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Talenten, die mir Gott gab, dem Gebet, dem Gespräch mit Gott und aus der heiligen Schrift, die viele Wege aufzeigt, wie man Schwierigkeiten meistern kann.

Ihre Ziele? Was ich erreichen konnte, habe ich erreicht. Das ist eine Gnade, denn viele andere sind entmutigt, enttäuscht und sehen ihr Leben nicht als erfüllt. Gottseidank ging bei mir alles gut, und ich konnte Schwierigkeiten mit meiner Kraft überwinden.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Ja, von den Staaten, in denen ich tätig war, auf europäischer Ebene und vom Heiligen Stuhl (Ernennung zum Nuntius). **Ihr Lebensmotto?** Mein Wahlspruch anläßlich meiner Ernennung zum Erzbischof war: „Wahrheit und Liebe" - dieses Motto „Veritas et Caritas" ist auch in meinem Wappen enthalten.

Ihr Erfolgsrezept? Spiegelt sich in meinem Buch „Dialog in Wahrheit und Liebe" wider, das mit einem Vorwort von Bischof Kapellari und dem ehemaligen Präsidenten des Bundesrates Prof. Schambeck nun schon in der zweiten Auflage erscheint. **Haben Sie Vorbilder?** Geprägt wurde ich von meinem Vater. Vorbilder sind für mich Kardinal Bafile (Nuntius in der BRD von 1960-75) wegen seiner Ruhe und Gelassenheit und Agostino Casaroli wegen seines Bemühens um die Ostpolitik des Heiligen Stuhles. **Anmerkung zum Erfolg?** Die Kriterien, um über Erfolg zu sprechen, sind bei einem Geistlichen natürlich mehr in Verbindung mit der Kirche zu sehen. Sie sind im Bezug auf Kirche und Staat wohl unterschiedlich, aber auch nicht gänzlich getrennt zu sehen. Die Gestaltung der Gesellschaft braucht nicht nur irdische, vergängliche Werte, sondern auch ethische, moralische und religiöse Werte. In jedem Menschen steckt Sehnsucht nach Religion. Dazu gibt die Geschichte viele Beispiele. Wo Staaten diese religiöse Sehnsucht nicht zuließen, gab es Unzufriedenheit und Unruhen - wie z.B. die Situation in Mittel- und Osteuropa zeigte.

✱ Staber Franz

● Steckbrief

Beruf: Creativdirector. Funktion: Gschf. Tätig bei: ComCo Werbeagentur GmbH., 1040 Wien, Karlsg. 15/3. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1956, Graz. Kinder: Fabrizius-Paul (1996). Schöpferische Akte: Zwei Comics-Bücher, in den 80er Jahren einige Single-Plattenaufnahmen (1982 mit „You can´t get away" sechs Wochen in der Hitparade, mit Garry Lux zwei Teilnahmen am Popodrom - erster und zweiter Platz). Hobbies: Beruf, Tennis, Squash, Handball, Golf. Ich bin ein Urban-Schamane, ein Heiler, der die Dinge ins Gleichgewicht bringt. Ich strebe den Ausgleich an.

● Karriere

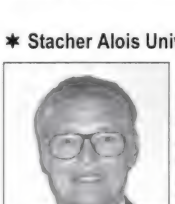
Wie war Ihr Werdegang? Ich war immer schon selbständig. Neben dem Studium arbeitete ich im Pressereferat der Hochschülerschaft und als Karikaturist (Profil, Kurier, Penthouse, etc.), fuhr als freier Künstler in der Welt herum, lebte eineinhalb Jahre in Schweden und spielte nebenbei Handball (Staatsliga, Journalistenauswahl). In den 80er Jahren war ich als freier Musikproduzent, Texter und Sänger tätig und nahm einige Platten auf. Zur Werbung kam ich schon 1978 durch meine Karikaturen und Comics, die ich für Directmailings (für Hewlett Packart) einsetzte. Noch vor der Ostöffnung gründete ich Firmen in Prag, Bratislava, Bukarest, Budapest, Warschau, Zagreb und Ljubiljana - zum Teil assoziierte Firmen und Agentur-Netzwerke. Zuerst vertrat ich in Osteuropa vier Jahre lang Demmner & Merlicek und danach fünf Jahre die Wirz Werbeagentur (strategische Leitung, Aufbau, Supervising) und betreute z.B. Spar Ungarn, Melitta Tschechien, Mazda und CA-Launch in Ungarn. Meine Schwerpunkte sind heute Kreation und Fullservice, wobei

ich wieder mehr zur Malerei tendiere und für Sommer 1999 eine Ausstellung in New York vorbereite.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Werterfüllung - ich bin erfolgreich, wenn es mir gut geht. Mein Leitspruch ist, daß ich mir nie sagen will, daß ich etwas gern gemacht hätte. Ich mache es einfach. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich wollte mich längere Zeit als erfolgreich sehen, letztlich ist das für mich aber nicht wesentlich, denn die Kriterien (Geld, Leitfigur, etc.) werden von der Gesellschaft vorgegeben. Für einen Körperbehinderten ist es Erfolg, wenn er sich sein Schuhband zubinden kann, für einen General, wenn er eine Zwei-Millionen-Mann-Armee niedermetzelt. Für mich ist Erfolg Werterfüllung - man gibt sich selbst einen Steilpaß und läuft ihm nach. Erfolg kann man nicht festhalten, er passiert, darauf kann man nicht hinarbeiten. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Immer, sonst wäre es für mich keine endgültige Entscheidung. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Teils ja, teils mit gemischten Gefühlen, wie z.B. Neid. Mein Umfeld sieht, daß ich wenig Zeit habe. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Humor und positive Einstellung. Man kann entscheiden, ob man sich Dingen zuwendet, die hinunterziehen oder die hinaufbringen. Phantasie, Perspektiven und der Glaube an sich selbst - vor allem in der Haifischbranche Werbung ist das wichtig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Macht entsteht durch Dienen, man darf sich nicht genieren, als Tellerwäscher zu beginnen. **Haben Sie ihre jetzige Tätigkeit angestrebt?** Nein, aber es machte mir Spaß. Auch meine Eltern waren selbständig, so habe ich das früh miterlebt. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie ist Katalysator und Nährboden, so wie die Erde für die Blumen. Anfang 1998 habe ich mich von allen Mitarbeitern getrennt, in Österreich sind Angestellte einfach zu teuer. Heute arbeite ich nur noch mit Freelancern, Beteiligungen und Partnerschaften - das sehe ich als die Berufsformen der Zukunft. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Mitarbeiter aus?** Gefühl und persönliche Affinität - das Gefühl im Bauch, das Hirn kommt dann dazu. Ich bin ein Fan des Veltliner-Managements, mache meine Geschäfte gern im Wirtshaus. **Kennen Sie Niederlagen?** Sie sind Schutzmechanismen der Natur gegen den Größenwahn, praktizierte Lehren der Natur. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus mir selbst. Wenn ich krank bin, möchte ich auch gern allein sein, wie ein verletzter Hund. Für jede Niederlage ist man selbst verantwortlich, dann muß man sich korrigieren und das kann ich nur, wenn ich allein bin. **Ihre Ziele?** Ich möchte ein Ziegelstein sein, den man in eine Mauer einbaut - etwas zum Bauwerk beitragen, aber wenn mir das Ergebnis nicht gefällt herausspringen und die Mauer zum Einsturz bringen. Wenn ich mir Ziele stecke, so will ich sie auch sicher erreichen können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja natürlich. Anerkennung ist immer möglich - wenn jemand über meinen Witz lacht. Kinderlachen, etc.. Anerkennung ist das Pflaster auf die Wunden des Lebens und eine Motivationshilfe, aber in dem Moment, da man sie bekommt, ist sie vielleicht auch schon nicht mehr wichtig. **Ihr Motto?** Größenwahn ist der erste Schritt zu einem gesunden Selbstbewußtsein, Grenzen setzt man sich selbst. Nur wenn man sich keine Grenzen setzt ist das Größtmögliche machbar. Nicht meckern, sondern besser machen. **Ihr Erfolgsrezept?** So ein Rezept gibt es nicht. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, z.B. Paul Mc Cartney (ich habe Beatles-Lieder nachgesungen), Saint Du Exupêrie („Stadt in der Wüste" ist mein Lieblingsbuch), Franz von Assisi, Paul Klee (wegen seiner Bilder) und Pablo Picasso wegen seines Lebens. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn wir das Wort zerlegen: Er-Folg, so heißt das für mich, folge deinem eigenen Ziel, der eigenen Stimme - etwas ist passiert. Erfolg ist kein Zustand, sondern ein Ziel - wie Freiheit kann man Erfolg auch nicht einsperren. Er ist eine Grenze, die es zu überschreiten gilt. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Hineinspringen und sehen, ob man schwimmen kann - so lernt man es am schnellsten.

✱ Stacher Alois Univ. Prof. DDr. hc.



● Steckbrief

Beruf: Mediziner. Funktion: Präsident. Tätig bei: Wiener Institut Akademie für Ganzheitsmedizin., 1100 Wien, Kurbadstr. 8. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1925, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anny. Schöpferische Akte: 24 Bücher, über 370 wissenschaftliche Arbeiten auf dem Gebiet der inneren Medizin (bes. Hämatologie, Leukämie und Lymphforschung, Ganzheitsmedizin), zahlreiche Publikationen auf sozialem und gesundheitspolitischem Sektor. Mitgliedschaften: 1969 Gründungsmitglied und Sekretär (bis 1985) der österreichischen Gesellschaft für Hämatologie, 1970 Gründungsmitglied und Vizepräsident der IGCI, 1982-90 Präsident der IGCI, 1975-78 Vizepräsident der ISH, ab 1962 Ärztevertreter im Hanusch-Krankenhaus und Landesfachgruppenobmann, 1967-78 Bundesobmann der Fachgruppe Ärzte und Dentisten in der Gewerkschaft für Privatangestellte (Erneuerung des Dienstrechtes aller Ärzte in der Sozialversicherung), 1973-89 Mitglied der Wiener Landesregierung (bis 1986 amtsführender Stadtrat für Gesundheit und Soziales, bis 1989 amtsführender Stadtrat des Gesundheits- und Spitalswesens der Gemeinde Wien - Fertigstellung des AKH, Planung und Baubeginn des SMZ-Ost, etc.). 1974 Präsident des Kuratoriums Wiener Pensionistenheime, 1974-86 Vizepräsident des Kuratoriums zur Unterstützung der Auslandösterreicher, 1975-86 Präsident des österreichischen Komitees für Sozialarbeit, seit 1975 (Gründungsjahr) Präsident der Wiener Arbeitsgemeinschaft für Volksgesundheit, seit 1976 Präsident des Wiener Roten Kreuzes, 1976-86 Präsident des Vereins Wiener Sozialdienste, 1978-89 Präsident des medizinisch wissenschaftlichen Fonds des Bürgermeisters der Bundeshauptstadt Wien, 1979-89 Präsident des Kuratoriums für psychosoziale Dienste in Wien, seit 1984 Vizepräsident des österreichischen Roten Kreuzes, 1975 Gründer und bis 1989 Präsident des Wiener Krankenanstaltenverbandes, 1983-89

Vizepräsident der Krankenhausberatungsagentur, 1974-89 Mitglied des Kuratoriums des Kardinal Innitzer-Studienfonds, 1974-89 Mitglied des Kuratoriums der Hochschuljubiläumsstiftung, 1976-89 Mitglied des Vereinsausschusses des Rudolfiner Vereins, 1988 Gründung der Wiener Internationalen Akademie für Ganzheitsmedizin, seither Präsident (Schwerpunkt ist die Herstellung der Verbindung zwischen naturwissenschaftlich dominierter, universitärer Medizin und Erfahrungsheilkunde, unter Berücksichtigung der psychischen und geistigen Aspekte der Menschen. Besonderer Einsatz für chronisch Kranke). Um mich diesem Zweig voll widmen zu können ließ ich mich pensionieren, obwohl der Vertrag im Hanusch-Krankenhaus unbefristet war. Seit 1995 Mitglied des Obersten Sanitätsrates, Vorsitzender der sozialmedizinisch wissenschaftlichen Kommission des Obersten Sanitätsrates. Hobbies: Hunde (Chow-Chow), Lesen, Basteln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura kam ich zum Arbeitsdienst und wurde anschließend zur Wehrmacht (Luftwaffe) eingezogen. 1945 in Italien schwer verletzt und bis 1947 Lazarettaufenthalt (US-Gefangenschaft) in Italien und Deutschland. 1947 Heirat und Rückkehr nach Wien, Beginn des Medizinstudiums. Nach Abschluß des Studiums 1952 kam ich ans Hanusch-Krankenhaus und war bis 1953 Gastarzt am Pathologischen Institut (erste wissenschaftliche Arbeit über „Talkumgranulom"), 1953 Anstellung als Sekundararzt im Hanusch-Krankenhaus. 1954 kam ich an die chirurgische Abteilung und danach an die 1. Medizinische Abteilung (Schaffung eines Bluttransfusionsraumes, Aufbau und Führung der ersten hämatologischen Spezialstation Österreichs) und 1956 wurde ich zum Oberarzt ernannt. 1959 Anerkennung zum Facharzt für Innere Medizin, 1967 Habilitation zum Univ.-Dozent für Innere Medizin (Uni Wien), 1968 Gründung und Leitung des Ludwig Boltzmann Institut für Leukämieforschung und Hämatologie bis 1994 (dieses Institut war das erste seiner Art). 1972 Gründung einer internationalen Lymphomgruppe, Organisation von Symposien, 1974 Ernennung zum Univ.-Prof. und 1976 zum Vorstand der 3. Medizinischen Abteilung des Hanusch-Krankenhauses (Neubau des Hämatologisch-Onkologischen Zentrums). Trotz der Tätigkeit als Stadtrat führte ich die wissenschaftliche Arbeiten weiter und bildete erfolgreich Hämatologen aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erreichen selbstgesteckter Ziele. Nach meiner Verwundung war ich in einer aussichtslosen Situation, konnte nicht gehen und mir wurde vorhergesagt, daß ich nicht älter als 40 werden würde. Seit meiner Genesung war Medizin für mich faszinierend, und alles, was ich dann tat, war für die Medizin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in allen Bereichen - besonders bei der Patientenbetreuung - Erfolge hatte und vielen Menschen das Leben retten konnte. Auch in der Gesundheitspolitik konnte ich vieles - wenn auch nicht alles - verwirklichen. In der Ganzheitsmedizin konnte ich Bewußtsein bilden. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung Stadtrat zu werden - das wollte ich mir eigentlich nicht antun, wurde aber von Bürgermeister Leopold Gratz dazu überredet. Letztlich war diese Entscheidung aber richtig, denn ich konnte doch einiges in Bewegung setzen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Als diskussions- und kampffreudig, überzeugend und entscheidungsstark. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Wenn ich etwas will, kann ich es oder kann ich es lernen. Ich traue mich über fast alles drüber und setze es auch durch. Ich stamme aus einer ganz armen Arbeiterfamilie. Als ich vom Krieg nach Hause zurückkam, verdiente ich mir mein Geld als Nachtwächter, Möbelpacker, etc., nähte mir selbst meine Anzüge und doppelte mir selbst die Schuhe. Immer, wenn ich etwas nicht wußte, habe ich mich auch nicht geniert, zu fragen und habe alles ausprobiert. Um in die Oper gehen zu können, habe ich Schnee geschaufelt - ich habe keine Arbeit gescheut. So wurde der Grundstock zu meinem sozialen Engagement gelegt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich hatte die Alternativen Architektur oder Medizin. Gegen Architektur sprach, daß ich mich nicht für Mathematik interessierte - gegen Medizin sprach, daß ich damit ständig mit Krankheiten zu tun hätte. In den zwei Jahren, in denen ich im Lazarett lag, legte sich diese Aversion und ich erkannte, welche Möglichkeiten die Medizin bietet. Mediziner wurde ich dann gegen den Willen des Jugendarbeitsamtes. Eigentlich bin ich zu 70 Prozent arbeitsunfähig und schon damals konnte mir keiner sagen, ob ich in ein paar Jahren noch gehen können würde. Ich wußte, daß ich ein bekannter Mediziner werden mußte, damit die Patienten zu mir kommen würden. So begann ich wissenschaftlich zu arbeiten und hatte das Glück, daß mich mein Chef Prof. Fleischhacker führte und so mein Interesse an der Hämatologie weckte. Für ihn lektorierte ich sein Buch und saß nächtelang über einschlägiger Fachliteratur. So habe ich Hämatologie gelernt wie kaum ein anderer. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau hielt mir immer den Rücken frei und hatte Verständnis, wenn ich bis spät in die Nacht arbeiten mußte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das medizinische Personal suchte sich selbst aus - in diesem Bereich mußte man nicht nur von der Tätigkeit fasziniert sein, sondern auch dem psychischen Druck standhalten. In der Politik suchte ich nach organisatorischen Gesichtspunkten aus. Engstirnig durften sie nicht sein, sondern immer im Einklang mit dem Zeitgeist. Ich hatte auch immer hervorragende Mitarbeiter in der Stadt Wien. So habe ich z.B. mit Prof. Rudas 20 Wochenenden lang diskutiert, wie das Psychiatriewesen in Ordnung zu bringen wäre. **Kennen Sie Niederlagen?** Jede Niederlage bewirkt etwas Positives. Im Zusammenhang mit dem AKH gab es wilde Anschuldigungen - das machte neue Strukturen möglich. Oder die Morde in Lainz, für deren Aufklärung ich mich vehement eingesetzt habe. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich lasse mich nicht psychisch blockieren, sondern habe z.B. bei den Lainzmorden alles unternommen, um den Spitälern wieder Sicherheit zu geben. Erst wenn alles vorbei ist, zeige ich in stillen Stunden Nerven. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit. **Ihre Ziele?** Integration der Komplementärmedizin in die Schulmedizin. Auch die kleinen „Wehwehchen" und die psychosozialen Symptome müssen ernst genommen werden. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung

Copyrighted material

freut mich, darauf ist mein Ehrgeiz aber nicht ausgerichtet. Mich hat es gefreut, daß ich Ehrenmitglied der ungarischen, tschechischen und rumänischen Gesellschaft für Hämatologie wurde. Zur Zeit des eisernen Vorhanges organisierte ich für diese Länder Symposien in Wien, etc.. Damit habe ich erreicht, daß auch in diesen Ländern eine moderne Hämatologie aufgebaut werden konnte. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin neugierig, tatkräftig und habe keine Berührungsängste. **Haben Sie Vorbilder?** In der Kommunalpolitik Dr. Tandler, ein Mediziner (wegen seiner zutiefst sozialen Einstellung, der viel für Kinder und Jugendliche tat und so mit der TBC fertig wurde). Ich habe auf derselben sozialen Basis das Altenwesen (Essen auf Rädern, Heimhilfe, etc.) ausgebaut. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn man von etwas überzeugt ist, soll man auch gegen Widerstände ankämpfen und in sich selbst vertrauen.

✱ Stadler Johann Ewald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Jurist und Kaufmann, Klubobmann-Stellvertreter. Funktion: Klubobmann-Stellvertreter. Tätig bei: FPÖ., 1010 Wien, Reichratstr. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1961, Mäder. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard. Hobbies: Meine politischen Aufgaben lassen zur Zeit kein Hobby zu.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die Bundeshandelsschule. In Abendkursen erlangte ich die Hochschulreife und anschließend begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Innsbruck. Beruflich war ich als Vertragsbediensteter im Finanzamt Feldkirch tätig. Später war ich als selbständiger Kaufmann tätig und leitete einen Handelsbetrieb. Mein politischer Werdegang begann im Juni 1980, als ich in die Landesleitung gewählt wurde. Seit Mai 1982 war ich im Landesvorstand tätig. Vom Februar 1985 bis Februar 1988 war ich Bezirksobmann von Feldkirch und war während dieser Zeit (1986) Gemeindevertreter in Mäder. Von 1989 bis Oktober 1994 war ich Mitglied des Vorarlberger Landtags und von 1990 bis ins Frühjahr 1994 Mitglied des Gemeindevorstandes in Mäder. Klubobmann der F-Landtagsfraktion war ich von Oktober 1991 bis Oktober 1994 und seit November 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat. Seit Dezember 1995 bin ich Klubobmann-Stellvertreter und mit der Geschäftsführung der FPÖ-Parlamentsfraktion betraut.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich in Etappen (ein bis zwei Jahre) meine Ziele umsetzen kann, wobei ich dies mit Beharrlichkeit und zielorientiertem Arbeiten versuche. Erfolg in der Politik ist auch ein Mißerfolg der Anderen. **Gab es Rückschläge?** Ja, dann versuchte ich, das Beste daraus zu machen, quasi aus der Not eine Tugend. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Durch Zustimmung aus der Bevölkerung, wobei Feedbacks sehr wichtig sind. **Gab es Vorbilder?** Ich studiere gerne Persönlichkeiten aus der Geschichte, aus dem Zeitalter des Hochmittelalters, der Renaissance und des 17. Jahrhunderts, wobei mich primär die politische Haltung dieser Persönlichkeiten interessiert. Hier war es Friedrich III., welcher jeglichen politischen Einfluß während seiner Regentschaft verlor, jedoch am Ende seiner Zeit seinem Sohn Maximilian eine geordnete politische Struktur übergeben konnte. Daraus ziehe ich Lehren, denn in der Politik ist nichts sicher. **Wie werden Sie beruflich gesehen?** Die eigene Fraktion sieht mich sicher als einen Wahrer der Disziplin, der die Details schätzt, aber auch als eine Art „Sachwalter". Die anderen Fraktionen bezeichnen mich als „Haiders Dobermann". **Wie sieht Sie Ihr Freundeskreis?** Mein Freundeskreis ist ein sehr kleiner, wobei mir wichtig ist, traditionelle Werte zu bewahren. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und „politische Tätigkeit"?** Primär ist es wichtig, daß der Partner die Tätigkeit akzeptiert. Somit wird auch im privaten Kreis über Politik gesprochen, jedoch geht die politische Tätigkeit nicht zu Lasten des Familienlebens. Mit einer dementsprechenden Planung halte ich mir jene Zeit frei, um den Intimkreis zu nutzen, Ruhe zu finden. Andererseits wird meine Familie auch bei politischen Anlässen miteinbezogen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe einen Großteil meiner Ziele erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicherlich das Glück des Tüchtigen, Zähigkeit und ein gewisses Maß an Forschheit, aber auch Mut. **Was sind Ihre Ziele?** Wenn es der Partei gut geht, geht es auch den Mandataren gut.

✱ Stadler Josef Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist, Leiter des Generalsekretariates der Flughafen Wien AG. Funktion: Leiter. Tätig bei: Flughafen Wien AG., 1300 Wien-Flughafen. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1944. Familienstand: Verheiratet mit Emma. Hobbies: Gartenarbeit und ein wenig Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1962 begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften, welches ich 1967 beendete. Ein Jahr später war ich beim Bundesheer. 1969 trat ich als juristischer Mitarbeiter in die Flughafen Wien AG Betriebsges.m.b.H. ein und übte im Laufe der Zeit verschiedene Funktionen aus.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet die Erreichung von beruflichen und privaten Zielen. Dies gelingt mit Tüchtigkeit, Glück, Kommunikationsfähigkeit und dementsprechenden Beziehungen im beruflichen Bereich. **Gab es Niederlagen?** Nein. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Zufriedenheit und inneren Ausgeglichenheit. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche lassen sich nicht trennen, zwischen diesen Bereichen sollten keine Spannungen sein,

Copyrighted material

denn diese wären nicht verkraftbar. Voraussetzung für ein zufriedenes Tun ist eine harmonische Partnerschaft, wobei der Partner den Beruf akzeptieren muß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Da ich ein kleines Team leite ist der direkte Kontakt und somit das permanente Mitarbeitergespräch wichtig und vorhanden. Motivationsfaktor ist sicherlich, bei der Zielerreichung eine eventuelle finanzielle außertourliche Honorierung. Ein positives Betriebsklima und Rahmenbedingungen für Mitarbeiter, um sich dementsprechend zu entfalten, sind ebenfalls notwendig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich einiges erreicht habe, wobei Glück ebenso wie fachliche Kompetenz dazugehören. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Zielorientiertes Handeln und darauf achten, daß man keine Feinde hat und nicht um jeden Preis alles erreichen soll. Man sollte zu seinen Fehlern stehen. Egoismus ist Fehl am Platz und ein guter Teamgeist sollte im Betrieb vorherrschen.

✱ Stadler Renate

Preise seriös kalkulieren und die Termine einhalten

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Entrümpelungsspezialist Old-Shop., 1160 Wien, Herbststr. 33. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1948, Wien. Kinder: Ines (1966). Eltern: Helene und Otto. Hobbies: Reiten, Fitneß, Schwimmen, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium absolvierte ich von 1962-65 eine Friseurlehre. Danach heiratete ich und war drei Jahre bei meiner Tochter zu Hause. Nach dieser „Kinderpause" besuchte ich zwei Jahre lang die Handelsschule Neumann. Darauf ging ich zu meinem Onkel in seinen Installationsbetrieb und arbeitete dort für drei Jahre im Büro. 1971 wagte ich zum ersten Mal den Schritt in die Selbständigkeit mit Reifenhandel & Montage. Ich erhielt einen Existenzgründungskredit und übernahm das Geschäft vom Vorbesitzer. 1975 gab ich das Geschäft wieder auf und war danach wieder als Angestellt in einem Büro. 1976-78 war ich wieder als Friseurin tätig. 1980 eröffnete ich ein kleines Altwarengeschäft im 16. Bezirk, in der Steinergasse. Bereits 1981 bin ich in das heutige, viel größere Geschäft, übersiedelt. Dieses Lokal wurde von mir renoviert und seither arbeite ich mit einem Angestellten und einem Aushilfsarbeiter zusammen. Die beiden übernehmen alle manuellen Arbeiten, die bei Wohnungsräumungen anfallen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich selbständig entscheiden kann. **Ihr Erfolgsrezept?** Der persönliche, gute Kontakt zum Kunden. Man muß mit Menschen umgehen können, Zuverlässigkeit ist sehr wichtig. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht so weit geschafft hätten?** Da gibt es niemanden. Ich bin es selbst, ich wollte immer selbständig arbeiten und von niemandem abhängig sein. **Kennen Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge hatte ich schon einige. Aber ich weiß, daß es immer wieder weitergeht. Ich strenge mich dann noch mehr an. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Freunde beneiden mich, aber nicht um die Sorgen, dafür umso mehr um die freie Zeiteinteilung. Sie bewundern meine Risikofreudigkeit. Sicher sehen sie mich als zuverlässig an, außerdem bin ich immer lustig und für jeden Spaß zu haben. Bei den Mitarbeitern habe ich das Gefühl, daß sie mich lieben und mich relativ erfolgreich finden. Meine Eltern und meine Tochter mit ihrer kleinen Familie sind mir sehr wichtig, wir haben ein besonders gutes Verhältnis. Meine Tochter ist sicher stolz auf mich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, immer wieder. Sie ist auch sehr wichtig für mich und mein Selbstwertgefühl. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Sie ist in mir. Es macht mir Spaß, es der Männerwelt zu beweisen, daß man auch in dieser Branche als Frau erfolgreich sein kann. **Ihre Ziele?** Ich habe vor, so weiterzuarbeiten und will das Räumungsgeschäft noch weiter ausbauen. **Ihr Tip für Erfolg?** Die Preise seriös kalkulieren und die Termine einhalten, dann dürfte es nicht schwer sein, einen Stammkundenstock aufzubauen.

✱ Stalzer Udo Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater und beeideter Wirtschaftsprüfer, Psychotherapeut, Mediator. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AWIT Allgemeine Wirtschaftstreuhand Ges.m.b.H., 1060 Wien, Capistang. 4/9. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1939, Wien. Mitgliedschaften: Kammer der Wirtschaftstreuhänder, Mitglied des ÖBVP, des EABP, der MEGA und des Vereins für Emotionale Reintegration. Hobbies: Tennis und Skifahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1957 am Schottengymnasium in Wien begann ich mit dem Betriebswirtschaftsstudium an der Wirtschaftsuniversität Wien. Die Promotion erfolgte 1963. Der Beginn der beruflichen Laufnahm mit Lehr- und Wanderjahren begann in der BRD bei einer bekannten Fluglinie. Nach meiner Rückkehr erfolgte die Fachausbildung als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater mit dem Abschluß der Zulassungsprüfung 1971. Seither bin ich im wesentlichen bei der AWIT als Geschäftsführer und Gesellschafter, weiters auch bei den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften „Allkontroll", „ABR-Allgemeines Buchführungsgesellschaft" und Stalzer & Partner Treuhandpartner Austria" tätig. Seit mehreren Jahren bin ich mit der Gesellschaft AWIT - Mitglied der weltweiten Wirtschaftsteuhandgruppe ACPA um die internationalen Bedürfnisse der Beratung abdecken zu können. Danaben habe ich mich lange für die seelische Belange von Menschen interessiert und so begann meine pysiotherapeutische Laufbahn anfangs der

Copyrighted material

70er Jahre mit Selbsterfahrung in den Bereichen Autogenes Training und setzt sich fort über gruppendynamische und gestalttherapeutische Erfahrungen und findet im erfolgreichen Abschluß einer körper-psychotherapeutischen Ausbildung (Emotionelle Reintegration, Reich'sche Vegetotherapie) die Fortsetzung. 1990 erhielt ich die Konzession als Lebens- und Sozialberater. Als Vorbereitung zur Eintragung in die Liste der Physiotherapeuten erfolgten weitere Erfahrungen in gruppenanalytischen, einzelanalytischen Bereichen. Parallel dazu legte ich die Ausbildung zum Hypnotherapeut ab. Die Eintragung in die Pyschotherapeutenliste erfolgte 1993. Ich bin Mitglied des ÖBVP, der EABP (European Association for Psychotherapy), der MEGA und des Vereins für Emotionale Reintegration. Psychotherapeutische Arbeitsmethoden sind integrauve Psychotherapie mit gestalttherapeutischen, körpertherapeutischen und hypnotherapeutischen Elementen. Seit 1998 beschäftige ich mich mit Meditation und seit 1999 bin ich als Co-Leiter des Ausbildungslehrganges für Wirtschaftsmediation durch die Kammer der Wirtschaftstrauhänder bestellt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Soviel Anerkennung bei anderen Menschen zu finden, daß ich mit meiner geleisteten Arbeit zufrieden sein kann. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es ist wichtig zu wissen, sie zu erkennen, sie dienen dazu, für die Zukunft zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits aus der Ruhe im Privatbereich und andererseits aus der Tätigkeit. Die materialistische Seite ist nicht die wichtigste, es zählen noch andere Werte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich der einzige Wirtschaftstreuhänder und Psychotherapeut bin. Ich bin mit Wirtschaftsmediation betraut worden. Diese hat zum Ziel, auf relativ einfache und zeitsparende Weise zwischen Konfliktpartnern eine entsprechender tragfähigen Lösung zu erarbeiten. Diese Lösung muß dann zu einer verbindlichen Vereinbarung zusammengeführt werden. So einfach die dargestellte Mediationsdefinition erscheint, so kompliziert ist sie in der Praxis. Meine Kanzlei ist Mitglied einer internationalen Vereinigung von Wirtschaftstreuhändern (ACPA), welche das Ziel verfolgen, Zusammenarbeit in verschiedenen Bereichen leichter zu gestalten. Die Stärke liegt dabei im persönlichen Kontakt. Hier gibt es auch jährliche Treffen. **Gab es Vorbilder?** Generell nicht, einzelne Personen haben mich mit gelebten Statements beeindruckt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich habe diese Bereiche immer strikt getrennt. Eine Abgrenzung ist auch dahingehend von Bedeutung, um Ruhe zu haben und Kraft zu schöpfen. Ich vertrete die Meinung, daß diese Trennung notwendig ist. Dennoch bedürfen viele berufliche Kontakte privater Pflege. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch meinen Umgang mit ihnen. Ich versuche, ihr Interesse für die Arbeit und Eigenverantwortung zu wecken. **Welche Tips können Sie Neueinsteigern geben?** Es ist notwendig, trotz der Bedeutung von Genauigkeit den Überblick über das Wesentliche und den Sinn für großzügige Lösungen nicht zu verlieren. Wichtig sind kritische Betrachtung, Fingerspitzengefühl, aktives Zuhören und verständliche Ausdrucksweise.

✱ Stanek Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker und Tanzlehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: „Stanek" Die Tanzschule., 1010 Wien, Grashofg. 1A. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1948, Wien. Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Skifahren und Fliegen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Schritte Ihrer Karriere? Seit meiner Kindheit interessiere ich mich für Technik, besuchte deshalb die HTL mit der Fachrichtung Allgemeiner Maschinenbau. 1964 überredeten mich Mitschüler zum Besuch der Tanzschule Elmayer, dort war ich dann ein Jahr in der Garderobe - abends, neben der Schule. Anschließend absolvierte ich die Tanzlehrerausbildung mit staatlicher Prüfung, studierte an der TU Maschinenbau und war nebenbei Tanzlehrer in der Tanzschule Elmayer. Als ich dann noch zusätzlich viermal in der Woche in einem Konstruktionsbüro arbeitete und das Angebot der Firma Ostrowsky bekam, eine Konstruktionsgruppe zu übernehmen, brach ich das Studium nach dem ersten Abschnitt ab, war jedoch weiterhin bis 1980 zusätzlich Tanzlehrer. Nach sechs Jahren erfolgte die Abwerbung durch die Firma Polyair als Leiter der Schuhmaschinenentwicklung. Dies kam meinem Interesse Neues zu schaffen sehr entgegen, umsomehr als ich völlig freie Hand hatte. Allerdings bedeutete dies, einen enormen Arbeitszeiteinsatz. 1985 löste ich das Angestelltenverhältnis, einerseits wegen Unstimmigkeiten und andererseits wegen völligem Kraftverbrauch. Da ich immer Ambitionen für das Lehramt hatte und mir der Unterricht in der Tanzschule viel Freude bereitete, eröffnete ich 1986, nach langem Suchen um geeignete Räumlichkeiten, die eigene Tanzschule.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Den richtigen Weg zu beschreiten um eine Idee - einen Wunsch zu verwirklichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich alle meine Zukunftsvorstellungen zum Teil verwirklichen konnte oder kann. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich übernahm die guten Seiten der Tanzschule Elmayer, ließ das Nichtzeitgemäße weg und erkannte, daß nicht Jugendliche, sondern das Erwachsenenalter der richtige Zeitpunkt für den Besuch der Tanzschule ist. Ich führe sie dementsprechend mit Clubatmosphäre, verwende das sportliche „Du". Anfangs wurde ich deswegen sehr angefeindet, das ist aber heute der Grund für meinen Erfolg. Ich habe großen Spaß an der Arbeit, versuche immer Neues zu bieten, mache mir darüber Gedanken, was ich an der Stelle des Konsumenten annehmen bzw. wollen würde. Ich investiere zuerst in die Tanzschule, dann in mich und zeige enormen Arbeitszeiteinsatz. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Intuition, also sozusagen mein 6. Sinn. Ich erkann-

te, daß die ersten ideen die ich hatte, immer der richtige Weg waren, dies erkannte ich schon sehr früh, hatte es dadurch leichter, weil ich nur mehr die Gedanken ausarbeiten mußte. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Eine sehr wesentliche Rolle, da harmonische Teamarbeit wichtig ist. Ich suche das Personal nach menschlichen Qualitäten aus, Kontaktfreudigkeit, Art der Umgangsweise; fachliche Qualitäten stehen nicht an erster Stelle. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich versuche immer meine Ziele zu erreichen, wobei die auch immer im Bereich der Möglichkeit liegen müssen. Spaß an der Arbeit und Zufriedenheit. „Verlange von anderen nie etwas, was du nicht selbst kannst oder tust".

✱ Stangl Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Satz-, Repro- und Druckfachmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Werbegraphikstudio Stangl - Druckvorstufe & Druck., 1030 Wien, Erdbergstr. 140 u. 148. Geboren - Datum, Ort: 26. August 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elvira. Hobbies: Angeln, Tiefseetauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Grundschule, Besuch der Höheren grafischen Lehr- und Versuchsanstalt, mit der Fachrichtung Reproduktions- und Drucktechnik. Anschließend war ich zwei Jahre bei der Staatsdruckerei beschäftigt, da ich der Meinung war, daß dies für meinen weiteren Berufsweg vorteilhaft wäre. Danach wechselte ich zur Firma Paragon, zunächst als Druckfachmann, anschließend als Abteilungsleiter, löste mir mit Einverständnis der Firma einen Gewerbeschein und begann zusätzlich im Grafikbereich selbständig zu arbeiten - wobei ich für den Druckbereich einen Partner hatte. Zwischendurch legte ich die Meisterprüfung ab und bin seit 1990 aufgrund des großen Arbeitsaufwandes nur mehr selbständig tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin jemand, der gern selbständig arbeitet und entscheidet, der nicht weisungsgebunden sein will. Weiters Zielstrebigkeit, Konsequenz, Optimismus, Selbstkritik. Präsent sein und dem Kunden das Gefühl geben, man ist immer für ihn da. Prompte Erledigung der Kundenwünsche. Dies ist wichtiger als die Preisgestaltung, bedeutet jedoch einen enormen Zeiteinsatz. Gute Beratung des Kunden, Ehrlichkeit und Offenheit bezüglich der eigenen Zuständigkeit und Fähigkeit. Gefühl für den Kunden haben, wissen, wie ich mit ihm umgehen muß, wo seine Schwachstelle ist, etwas über sein Privatleben wissen. Achten auf gute Qualität der Arbeit - äußerst exakte Arbeiten - dies verschafft Stammkunden. Ein umfassendes Fachwissen, was in unserer Branche ein ständiges Weiterinformieren und Lernen bedeutet. Kreativität ist wichtig, wird aber in der Praxis nicht so oft gefordert. Sich ständig an den Mitbewerbern orientieren. In kritischen Situationen die Nerven bewahren und den Überblick nicht verlieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich komme aus einfachen Verhältnissen. Alles, was ich habe, habe ich mir selbst erarbeitet. Es kommt immer auf den Menschen an, was er aus sich macht. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Sie gehören in irgendeiner Form bewältigt. Es gibt immer eine Lösung, niemals den Gedanken „es geht nicht" haben. Schwierigkeiten sind da, um sie aus dem Weg zu räumen. Immer nach vorn schauen, niemals zurück. Ich versuche einen Fehler nur einmal zu machen, indem ich ihn analysiere und daraus lerne. **Spielt Familie beim Erfolg eine Rolle?** Familie ist wichtig, ohne deren Akzeptanz würde es nicht gehen, da meine Freizeit sehr beschränkt ist. Meine Frau arbeitet im Studio mit, den Kindern wird vermittelt, daß sich etwas bewegt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter und welche Anforderungen haben Sie an sie?** Sind sehr wichtig, müssen engagiert sein, selbständig und eigenverantwortlich handeln, sonst gibt es im Arbeitsablauf Probleme. Ich selbst verheimliche meine Emotionen nicht.

✱ Staribacher Josef Dr. Dipl.-Vw.

● Steckbrief

Beruf: Steindrucker, Ex-Minister und derzeit Vorsitzender des Aufsichtsrates der ÖIAG (Finanzausschuß, Privatisierungsausschuß). Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: ÖIAG., 1015 Wien, Kantg. 1. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1921, Wien.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war seit meiner Jugend in der sozialistischen Bewegung tätig und wurde 1937 unter einem autoritären Regime wegen meines Eintretens für meine Anschauungen zu einer 14-tägigen Polizeihaft verurteilt. Ich wurde beim Jugendgericht angeklagt und deshalb in der Folge von einer Technischen Mittelschule verwiesen. Ich erlernte den Beruf eines Steindruckers, war Häftling im Konzentrationslager Buchenwald, Soldat und anschließend Kriegsversehrter. Ich machte in Abendkursen die Matura nach und studierte anschließend an der Wiener Universität Volkswirtschaft. Ich erwarb den akademischen Grad eines Diplomvolkswirtes und 1952 den eines Doktors der Staatswissenschaften. Seit 1945 war ich in der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Wiener Arbeiterkammer tätig. 1961 wurde ich zum stellvertretenden Kammeramtsdirektor und im Oktober 1968 zum Kammeramtsdirektor ernannt, der Posten, welchen ich bis zu meiner Berufung zum Bundesminister bekleidete. Beim Verbandstag der Lebens- und Genußmittelmitarbeiter 1956 in Linz wurde ich zum Obmann-Stellvertreter und zwei Jahre später, diese Funktion hatte ich bis Oktober 1989 inne, zum Obmann der Gewerkschaft der Lebens- und Genußmittelarbeiter gewählt. Ich war ab 1961 - bis zu der Berufung in die Bundesregierung - Abgeordneter zum Nationalrat, wo ich als Fachmann für alle wirtschaftlichen Fragen galt. Im April 1970 wurde ich als Bundesminister für Handel, Gewerbe und Industrie in die Bundesregierung berufen, wobei ich dieser Funktion bis zum Jahre 1983 ausübte. Im März 1984 wurde ich zum Mitglied des Aufsichtsrates der ÖIAG be-

Copyrighted material

stellt und im Juli 1985 zum Vorsitzenden dieses Gremiums gewählt. Seit März 1993 bin ich auch Vorsitzender des Finanzausschusses des Aufsichtsrates der ÖIAG, seit Jänner 1994 auch Vorsitzender des Privatisierungsausschusses des Aufsichtsrates der ÖIAG und seit 12. Juni 1996 bin ich Vorsitzender der PTBG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Hier gilt es zu unterscheiden: Ethischer Erfolg, das heißt, in der jeweiligen Gesellschaftsform zu leben und auch leben zu können. Wissenschaftlicher Erfolg bedeutet, daß man eine dementsprechende Leistung im wissenschaftlichen Bereich erbringt. Ökonomischer Erfolg, also arbeiten, um dadurch zu einer Leistung kommen zu können. Persönlicher Erfolg ist altersabhängig, da sich mit dem Alter Ziele verändern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wer die Nazi-Zeit erlebt hat, schätzt die Zufriedenheit der Gegenwart. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Fehler sollte man nur einmal machen und sie nicht wiederholen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube, die kommt aus der Erziehung. Auch ist die Herkunft sicherlich von Bedeutung. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, einen ehemaligen Hauptschullehrer und Dr. Pittermann, beide Herren haben mich durch ihr enormes Wissen sehr beeindruckt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereich zu trennen war für mich nie ein Problem. Meine Frau ist zu Hause die „Nummer 1" und hatte auch Zeit für die Erziehung unserer Kinder. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Äußere Anerkennung war für mich immer uninteressant (Orden und ähnliches). Wichtig war für mich immer die innere Zufriedenheit, das heißt, durch Zielorientiertheit zum Ziel zu kommen und so Zufriedenheit zu erlangen. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß man mich als „klassen Kerl" sieht, welcher nie den Chef herausgestrichen hat, sondern immer versucht hat, zu überzeugen. **Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter?** Die zur Zeit „moderne Motivationslehre" habe ich nie kennengelernt. Ich versuchte immer, einen kooperativen Stil zu praktizieren und so auf freundliche Art und Weise zum Ziel zu kommen. Der Wille war schließlich dafür ausschlaggebend, und es hat auch funktioniert.

✱ Staudigl Christa

● Steckbrief

Beruf: Drogistin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: „Die gewußt wie Drogerie" Staudigl., 1010 Wien, Wollzeile 4 und 25. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1949, Schönkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Heinz. Kinder: Christina (1974) und Matthias (1983). Eltern: Stefanie und Johann Jaindl. Schöpferische Akte: „Reformkost". Hobbies: Oper, Lesen, Schreiben, Klavierspielen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während der Schulzeit war ich in einem konfessionellen Internat. Diese Zeit war für mich sehr prägend, weil ich lernen mußte mit vielen verschiedenen Menschen auszukommen, mich unterzuordnen, mit schwierigen Situationen fertig zu werden und Ruhe zu bewahren. Nach der HAK trat ich bei der Ersten Österreichischen Sparkasse ein, wo es mir auch ermöglicht wurde verschiedene Kurse zu besuchen, was damals für Frauen durchaus nicht selbstverständlich war. 1973 heiratete ich meinen Mann, der Geschäftsführer einer Drogerie war und beabsichtigte diese später zu übernehmen. So gab ich meinen Wunsch nach dem Medizinstudium auf, absolvierte während des Karenzjahres die Berufsschule für Drogisten, war anschließend halbtags in der Drogerie tätig und seit 1979 bin ich gemeinsam mit meinem Mann Eigentümer.

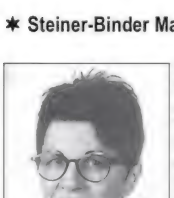
● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich meine Ziele erreiche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin beruflich sehr erfolgreich. Ich habe mein Ziel - erstes Reformhaus am Wiener Platz, bezogen auf Auswahl, Information und Aussehen zu werden - erreicht. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Ja, sie sind wichtig und gehören zum Erfolgreichsein dazu. Wenn man sie annimmt und daraus lernt, sind sie manchmal als sehr positiv zu bewerten. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Freude und Spaß an der Arbeit, Erkennen der Trends und Bestehendes laufend zu verbessern. Es ist mir sehr wichtig, daß außer der angenehmen Atmosphäre und dem ansprechenden Ambiente auch die Mitarbeiter in den Geschäften ein erstklassiges Fachwissen haben und sich immer weiterbilden. Ich selbst eignete mir mein fachliches Wissen bezüglich Menschen, Gesundheit und Ernährung mit viel Fleiß, Zielstrebigkeit und Interesse in Eigeninitiative an und bilde mich laufend weiter. Die Vielfalt der Produkte die wir anbieten und das ständige Bemühen erstklassige Waren zu führen, die Flexibilität im Angebot und der persönliche Kundenkontakt sind große Stärken, die für unseren Erfolg ausschlaggebend sind. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube die persönliche Identifikation mit unserem Unternehmen und die große Freude und der Spaß an der Arbeit. Die Bereitschaft immer dazuzulernen und eine gewisse Sensibilität in allen Bereichen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich führe mit meinem Mann bei Bereichsteilung gemeinsam die Geschäfte und unsere Tochter arbeitet ebenfalls schon mit. Meine Familie ist das Wichtigste in meinem Leben. Aus ihr schöpfe ich Kraft und in ihr fühle ich mich geborgen. Für mich ist der Glaube sehr wichtig. Ich bin begeisterte Christin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Gute Mitarbeiter sind der Schatz des Unternehmens. Wir sind ein gutes Team, alles ausgebildete Drogisten, die bereit sind, sich ständig weiterzubilden und die ihren Job auch sehr mögen. Oft vergleiche ich das gute Team mit einem guten Orchester. Jedes Instrument klingt anders, jeder Musiker spielt anders - und dennoch ergibt alles einen harmonischen Gleichklang. Meine Rolle ist die des Dirigenten, der vieles zu loben hat. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, häufig von Familienmitgliedern, von Mitarbeitern, von Kunden aber auch von Mitbewerbern und Lieferanten. Ich lobe sehr gern und genieße es gelobt zu werden. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater in seinen Führungsqualitäten, seiner Güte, Gerechtigkeit und Dis-

Copyrighted material

ziplin. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und dem Glauben. **Ihre persönlichen Zielsetzungen?** In der Pension möchte ich mir Vorlesungen in Medizin anhören und vielleicht auch zu studieren beginnen. **Ihr Lebensmotto?** Lebe so, wie du dir in deiner Todesstunde wünscht wirst, gelebt zu haben. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Sich selbst treu zu bleiben.
Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie weitergeben? Alles gelingt, wenn man Freude am Beruf hat, bereit ist hart für seine Ziele zu arbeiten, Schwierigkeiten zu akzeptieren und zu meistern. Sensibel in allen Richtungen zu sein und unbedingter Wille zu dem, was man tut, dann kommt alles von selbst.

✶ Steiner-Binder Marion



● Steckbrief

Beruf: Dipl. Diätassistentin, Ernährungsberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ernährungs Management Consulting Marion Binder., 1180 Wien, Hockeg. 19/2. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1955, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Alois Steiner. Eltern: Arnold und Gertrude Binder. Schöpferische Akte: „Kochen fürs Herz", „Hausmannskost für Diabetiker", „Kochen und Backen für Diabetiker". Hobbies: Lesen, Spazieren gehen, Wandern, klassische Musik, das Leben genießen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Der Wunsch, Menschen zu helfen, etwas Positives zu verändern. Da ich immer gern kochte, absolvierte ich eine Ausbildung zur Diätassistentin. Fünf Jahre lang war ich im Krankenhaus in Mödling tätig und habe dort als erste Diätassistentin neue Erkenntnisse durchgesetzt. Nachdem ich mein Diätsystem etabliert hatte, empfand ich die Aufgabe als erfüllt und ging an die Medizinische Universitätsklinik nach Wien, wo ich von 1981-86 im therapeutischen Bereicht tätig war.
1985 löste ich den Gewerbeschein für Ernährungberatung und ein Jahr später ging ich in die Selbständigkeit. Mein Schwerpunkt war die Beratungstätigkeit. Ich beschäftigte mich mit Verkauf-Marketing-Werbung, PR-Arbeit und schrieb Kochbücher. Eine Zeitlang arbeitete ich bei der Österreichischen Staatsdruckerei, wo ich an der Softwareentwicklung zum Thema Ernährung mitarbeitete. 1992-95 leitete ich dort diese Abteilung. Dieses Programm wurde aber eingestellt, und ich machte mich zum zweiten Mal selbständig. Neben beratenden Tätigkeiten für die Nahrungsmittelindustrie leite ich Seminare und organisiere Symposien. 1998 fand in Wien das erste Symposium „Die Zukunft der Verpflegung im Sozialbereich" statt. **Sonstige Tätigkeiten?** Vorsitzende des Verbandes der diplomierten Diätassistentinnen und ernährungsmedizinischen Beraterinnen Österreichs - bis April 1999.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Liebe zum Beruf, der für mich eine Berufung darstellt. Der Wunsch, Dinge zu bewegen. Kompetenz in Sachen Essen und Trinken - da kann mir niemand etwas vormachen. Nie stehenbleiben, lebenslang lernen und ein Ziel vor Augen haben. **Ihre Ziele?** Den Stellenwert der Ernährungsberatung zu erhöhen.
Was bedeutet für Sie Erfolg? Spaß bei der Arbeit zu haben, das Gefühl, daß man etwas bewegen kann. Innere Ruhe, die ich unter anderem dazu brauche, um meine Aufgaben zu erfüllen. Privat bedeutet Erfolg eine gut funktionierende Partnerschaft - eine Familie, die hinter mir steht. Erfolg heißt auch eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit zu haben, bei der die erwünschte Lebensgestaltung möglich ist. **Was bedeutet für Sie Familie?** Ein Ort, an den man sich zurückziehen kann, an dem man man selbst sein kann. Familie gibt mir Geborgenheit und innere Kraft. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Verbal durch positive Aussagen von Kunden. Dadurch, daß meine Familie stolz auf mich ist. Eine wichtige Art der Anerkennung ist ein guter Ruf in der Branche. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind für mich ein Neuanfang.

✶ Steinhardt Martina Dr.

● Steckbrief

Beruf: Biologin und Psychoonkologin. Funktion: Psychotherapeutin. Tätig bei: Allgemeines Krankenhaus der Stadt Wien, Onkologische Ambulanz und freie Praxis., 1130 Wien, Feldmühlg. 22/8. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1956, Bremen. Eltern: Heinz und Hannelore. Hobbies: Kochen, Klavier spielen und Musik im allgemeinen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Schon mit 14 Jahren beschäftigte ich mich mit Astronomie. Nach dem Abitur begann ich mit dem Studium der Astronomie, nach zwei Semestern wechselte ich aber zum Biologie-Studium. Aus privaten Gründen kam ich nach Österreich und setzte hier mein Studium fort. Ich wollte in der Forschung arbeiten und wählte Medizin als Doppelstudium dazu. Meine Dissertation war dem Thema „Zelluläres Altern" gewidmet. Das ergab sich aus dem Studium, weil mich die Gerontologie immer schon interessierte. Ich war die einzige Hörerin beim dafür zuständigen Professor und arbeitete parallel zum Studium im Altenpflegeheim Baumgarten. Nach der Promotion bekam ich einen Posten am Ludwig Boltzmann Institut für Altersforschung und ich organisierte mir ein Stipendium in Neuseeland, um dort ein

postgraduates Studium zu absolvieren. Danach ging ich in die USA, wo ich in der Altersforschung tätig war. Als ich nach Österreich zurückkam, starb mein Professor, und sein Nachfolger interessierte sich nicht für Zellforschung. Das war der Grund meines Ausscheidens. Danach war ich für den Aufbau einer Pressestelle beim Institut für molekulare Pathologie (IMP) tätig. Dort fühlte ich mich wohl, konnte viele Initiativen ergreifen und einige eigene Ideen umsetzen. Meine Tätigkeit beinhaltete sowohl den wissenschaftlichen wie auch den organisatorischen Bereich. Ich unternahm den Versuch, krebskranken Patienten ihre Krankheit zu erklären. Ich verschaffte ihnen zum Labor Zugang, erklärte ihnen ihre Befunde und wie die Krankheit entsteht und zu welchen Veränderungen dies in der Zelle führt. Das hat eine sehr positive Wirkung auf die Patienten hervorgerufen. Sie fühlten sich gestärkt und besser. Ich entdeckte bei mir selbst die Gabe, mit Menschen gut umgehen zu können und wollte mich in diesem Bereich weiterbilden. 1992 begann ich mit dem psychotherapeutischen Propädeutikum und wollte die Bereiche Gerontologie, Krebs und Genetik interdisziplinär verbinden. Mir gelang es, eine Pharmafirma zu überzeugen, einen Posten für Psychotherapie zu finanzieren. Ich machte einige medizinische Institutionen mit diesem Projekt bekannt, und am schnellsten reagierte die Onkologie-Ambulanz im Allgemeinen Krankenhaus Wien. Ich wurde als Psychoonkologin aufgenommen. Meine Arbeit besteht darin, die Patienten vom Schock über ihre Krankheit zu befreien, was ich mit Erfolg versuche. Mir stehen 50 Minuten pro Termin zur Verfügung. Ich konzentriere mich auf jeden einzelnen Patienten und versuche, für ihn eine individuelle Lösung zu finden. Ich erkläre, was Chemotherapien bedeuten und wie man sie anwendet, und ich beschäftigte mich intensiv mit der psychischen Verarbeitung der Krankheit. Seit 1996 arbeite ich in einer freien Praxis, wo ich zu 90 Prozent Krebspatienten betreue. Meine Tätigkeit umfaßt noch die Frauenselbsthilfegruppe nach Krebs, Wiener Krebshilfe und seit neuestem ein Projekt unter dem Titel „Arbeit ist die beste Medizin". Ziel dieses Projektes ist es, in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsmarktservice Beratungskurse für ehemalige krebskranke Patienten einzurichten. Es ist mir ein großes Anliegen dazu beizutragen, daß diese Menschen ihren Weg ins Berufsleben wiederfinden, sich dadurch besser und gesünder fühlen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist die Identifikation mit der Arbeit und Zufriedenheit mit dem, was ich tue und habe. **Wie lautet Ihr Erfolgsschlüssel?** Man sollte niemals darauf warten, daß jemand anderer das macht, was zu tun ist. Das Durchsetzen der Ziele im allgemeinen, mit einer späteren Einordnung der Aufgaben an die anderen, empfinde ich als wichtig. Ebenso essentiell ist eine gut funktionierende private Beziehung. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich möchte die Bevölkerung davon überzeugen, daß Krebserkrankungen nicht gleich den Tod bedeuten. Ich möchte Krebspatienten ein normales berufliches und privates Leben ermöglichen. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus einem harmonischen Privatleben und aus meiner Überzeugung.

✶ Steinmetz Karl

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Leiter des Postamtes. Tätig bei: Österreichische Post AG., 1150 Wien, Gasg. 2-6. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1951, Mühling bei Wieselburg an der Erlauf. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Renate (1973) und Harald (1974). Eltern: Karl und Margarete. Hobbies: Ich bin ein Familienmensch, liebe Gartenarbeit und pflege gute Freundschaften. Fachlektüre an ruhigen Tagen ist angesagt.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Mechanikerlehre, welche ich mit der Gesellenprüfung abschloß. Nach einem Gesellenjahr wechselte ich meinen Dienstplatz und nahm in meinem erlernten Beruf eine Tätigkeit in Deutschland an. 1974 trat ich in den Postdienst ein und war zwölf Jahre lang im Bahnpostdienst tätig. Das war ein sehr interessanter und lehrreicher Abschnitt. Dieser Dienst verlangte Flexibilität, Entscheidungsfreudigkeit und der Teamgeist war gefordert. Mein nächster Schritt in meiner Laufbahn war die Funktion als Kontrollbeamter im Umleitzentrum. Ich hatte mit großen Gruppen von Mitarbeitern zu tun, wobei ich meine Kenntnisse und Gabe in Menschenführung voll zur Anwendung bringen konnte. Man konnte gemeinsam vieles bewegen und entsprechende Erfolge erzielen. Nach zwei Kontrolldienstjahren erhielt ich die Chance Stellvertreter des Leiters einer Abteilung mit 400 Bediensteten zu werden. Mein Vorgesetzter hat meine Motivation zu notwendigen Veränderungen im Betriebsgeschehen erkannt, und ließ mir unter seiner Kontrolle vieles umsetzen. Nach Pensionierung des Leiters wurde ich in diese Funktion übernommen. Ich nahm an der Organisation eines neuen Eilkursnetzes in Wein teil und führte diese Aufgabe mit großem Erfolg aus. Das wurde auch von der Postverwaltung erkannt, und man bot mir an, stellvertretender Leiter des Postamtes 1150 Wien zu werden. Es wurde im Jahre 1997 vollzogen, und seit 1999 leite ich das Postamt 1150 Wien mit 1500 Mitarbeitern. Gleichzeitig bin ich Projektleiter-Stellvertreter und Teilprojektleiter für Aufbauorganisation Personal für das neue Briefzentrum in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich Tätigkeiten übertragen bekomme, darin ein besonderes Vertrauen erkenne und diese Aufgabe mit einem guten Ergebnis zu Ende führen kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Zu Erfolg zu kommen bedeutet für mich Einsatz, Engagement und Erkennen neuer Strategien, aber auch die Gabe, ein Team zu führen. Damit meine ich, daß man die vorgegebenen Ziele überzeugt

bringen sollte. Wichtig ist dabei, offen zu bleiben und zu vermeiden, Probleme bürokratisch zu lösen. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Ich liebe die Menge an Mitarbeitern. Ehrlicher und kollegialer Umgang mit Mitarbeitern ist mir sehr wichtig. Zufriedenheit, Vertraulichkeit und Ausgeglichenheit meiner Mitarbeiter bedeutet für mich sehr viel. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch die Art und Weise, wie Vorgesetzte und Mitarbeiter mit mir umgehen.

✶ Stemberger Heinrich Dr. Univ.-Prof.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Tropenmedizin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stemberger & Stemberger GmbH., 1080 Wien, Lenaug. 19. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Kinder: Regina (1962), Julia (1965), Katharina (1968), Peter (1974), Mona (1976), Julia (1986) und Songa (1994). Schöpferische Akte: Ca. 150 Fachartikel, zwei Handbuchbeiträge und zwei Bücher („Wurmerkrankungen der Menschen" und „Protozoen und Infektionen der Menschen"). Mitgliedschaften: In diversen wissenschaftlichen Vereinigungen, z.B. Royal Society for Tropical Medicine and Hygiene. Hobbies: Restaurierung von Oldtimern, Tischlerei, und alles technische.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich promovierte 1968 und arbeitete schon während des Studiums in verschiedenen Bereichen wie z.B. als Nachtwärter, Tankwart, oder als Außendienstmitarbeiter und wissenschaftlicher Leiter von Glaxo. Anschließend kam ich ans Hygiene-Institut der Uni (Abteilung Tropenmedizin), wo ich bis 1990 als erster Oberarzt tätig war. 1978 habilitierte ich dort auch, und machte mich 1990 selbständig. Zur Tropenmedizin kam ich eher durch Zufall - ich habe es nicht wissentlich angestrebt, aber angenommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg gibt es auf vielen Linien. Erfolg ist die Summe aller Ereignisse, die maßgeblich sind um ein glückliches, erfülltes Leben zu führen. Wesentlich ist es aber Spuren zu hinterlassen, die auch nach dem Ableben noch zu lesen sind - sei es durch Publikationen oder anderen Erinnerungen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, trotz meiner drei Ehen ist es mir gelungen, eine befriedigende Familiensituation herbeizuführen, das Institut trotz widriger Umstände am Leben zu erhalten und sogar zu einem Ruf als renommiertes Institut zu verhelfen. Viele Menschen kennen mich und glauben auch, daß ich ein guter Arzt bin. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Meine Frau sieht mich als schwierig, aber verläßlich. Ich werde als Fels in der Brandung gesehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidungen treffe ich rein emotional, also „aus dem Bauch", heraus. Da war z.B. die Entscheidung nicht der Nachfolger meines Vaters als Gemeindearzt in der Ramsau zu werden, sondern die universitäre Laufbahn einzuschlagen. Dann die Entscheidung mich selbständig zu machen und mich dem freien Wettbewerb auszusetzen. Das bestätigte mir, daß ich gegen widrige Umstände aus eigener Kraft etwas zustande bringe. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zähigkeit, die Fähigkeit mich von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen, Fleiß und rasche, intuitive Entscheidungen zu treffen. Ich verlasse mich zunehmend mehr auf meine Intuition. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer Arzt werden - dabei war mein Vater ein Identifikationsobjekt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie gibt mir den wesentlichen Sinn für das Leben. Hätte ich keine Familie, verlöre vieles den Sinn es zu tun. Meine soziale Stellung ist für meine Kinder natürlich von Nutzen - mein Sozialprestige bevorzugt mich auch (z.B. in der Schule). Ich profitiere aber auch umgekehrt mittlerweile von meiner Tochter Julia Stemberger (Schauspielerin). Das Familienoberhaupt bin in Wahrheit ja nicht ich, sondern eigentlich meine Frau. Für den Beruf ist die Familie einerseits eher kontraproduktiv, weil sie mich beansprucht, sie ist aber andererseits auch ein Ansporn. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich habe die Mitarbeiter, die ich verdiene - sie sind produktiv und am Institutserfolg interessiert. Zu ihnen habe ich ein freundliches Verhältnis. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Intuition. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sitzen alle im selben Boot und ich beteilige sie auch finanziell am Erfolg. **Kennen Sie Niederlagen?** Im Institut gab es zwei Niederlagen. Ein Freund sollte hier im Rahmen der GmbH - gegen den Rat vieler - einen Bereich Geomantie und Feng-Shui eröffnen. Er betrog mich und brachte mir einen Verlust von einer Million Schilling ein. Auch mit einem Dermatologen hatte ich Probleme und der Ausstieg aus diesem Vertrag kostete mich viel. Aus diesen Dummheiten habe ich gelernt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Universum - ich bin mit viel Lebensfreude ausgestattet. **Ihre Ziele?** Ich wünsche mir eines Tages das Institut mit einer kompetenten Person in Time-Sharing zu führen und das halbe Jahr in Hawaii zu leben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Viel. Die wichtigste kommt von meiner Frau - danach bin ich richtig süchtig. Wichtig ist mir auch die Erwartungshaltung der Menschen, viele glauben, daß ich sie gut beraten und behandeln kann.

Ihr Erfolgsrezept? Ich arbeite an meiner absoluten Selbstverantwortung. Dann brauche ich auf niemanden böse zu sein und mich über niemanden zu ärgern. Alles Unbill ist dann ausschließlich von mir selbst kreiert. **Ihre Vorbilder?** Mein Vater ist für mich eine Ikone und Identifikationsobjekt. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist es die Menschen zu lieben, das Liebenswerte an ihnen zu erkennen und ihnen klarzumachen, daß sie liebenswert sind. Ich bemühe mich immer darum und behandle alle mit demselben Respekt, unabhängig von ihrer sozialen Stellung. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Immer das machen, was man gern tut und einen Beruf nicht wegen des Geldes wegen anstreben. Der Beruf in dem man aufgeht, wird auch zum Erfolg.

✶ Stepan Christian Ing.

● Steckbrief

Beruf: Gartenbauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gartengestaltung Ing. Christian Stepan., 1190 Wien, Rodlerg. 7/8. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Nina (1995). Eltern: Karl und Johanna. Schöpferische Akte: Fachartikel in Tageszeitungen. Hobbies: Skifahren, Squash, Bogenschießen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1978 beendete ich erfolgreich die fünfjährige Lehr- und Versuchsanstalt für Gartenbau mit Matura in Wien. In einer großen Firma für Gartengestaltung und Sportplatzbau wurde ich anschließend über einen Zeitraum von sechs Jahren als Techniker in leitender Position tätig. Einer meiner Freunde verkaufte 1986 seine Firma in Tirol und nach einigen Verhandlungen übernahm ich das Planungsbüro in Kitzbühel. Ich gestaltete für große Hotelketten die Bepflanzung und Schwimmbiotope, außerdem war ich auch für den Centercourt zuständig. 1989 kehrte ich mit großer Sehnsucht nach Wien zurück - Tirol war rein auf Planung ausgerichtet.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Primär ist mein Erfolg von meiner Person abhängig. Ich besuche Kunden persönlich, berate sie individuell, mache konkrete Angebote, worauf prompte Ausführung folgt - kurz gesagt, meine permanente Präsenz und mein intensives Kundenservice. Ich bin extrem vorsichtig, lege Wert auf loyale Mitarbeiter und pflege guten Kontakt zu ihnen. Kunden schätzen an mir Promptheit und Zuverlässigkeit. **Ihre Ziele?** Mir macht meine Tätigkeit viel Spaß. Mein Ziel ist, das Unternehmen weiterhin so erfolgreich wie bisher zu führen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Diese schöpfe ich aus der Zeitspanne zwischen Büro und nach Hause gehen. Ich treffe mich für zwei Stunden mit Geschäftspartnern - es bedeutet für mich, abschalten können.
Ihr Erfolgsrezept? Um erfolgreich zu sein, braucht man eine Linie, welche eindeutig erkennbar ist. Weiters fundiertes Wissen, nicht nur Branchenwissen, sondern auch gesamtwirtschaftliches Wissen. Ausschlaggebend ist auch konsequente, gute Behandlung der Mitarbeiter.
Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um? Niederlagen können jedem passieren, jedoch ist es wichtig, Versagensängste abzulegen. Fehler kann man machen, aber niemals den gleichen Fehler zweimal. Diesen korrigieren und für die Zukunft daraus lernen und versuchen die Situation rasch ins Lot zu bringen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, wenn meine Umgebung und ich zufrieden sind.
Ihr Lebensmotto? Nachdem ich schon einige Passagen durchwanderte, läßt sich für mein Leben kein Motto definieren.

✶ Stepan Kurt Ing. KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer, gelernter Chemiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto Stepan., 1060 Wien, Gumpendorferstr. 95. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1929, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Andreas (1963). Schöpferische Akte: Fachartikel in Zeitschriften des Fotohandels und von Gesangsvereinen. Mitgliedschaften: Präsident des Wiener Männergesangsvereins, 15 Jahre dessen Geschäftsführer und Gründer des ersten europäischen Chormuseums im Musikverein, seit 30 Jahren Präsident des Sängerbundes für Wien und NÖ, Mitglied verschiedener kultureller Gesellschaften (u.a. Strauß-Gesellschaft, Österreichischer Musikrat, diverse Gesangsvereine, Ehrenmitglied des Wiener Männergesangsvereins und anderer Gesangsvereine). Hobbies: Lesen, Theater, Oper und Konzerte.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura im Jahr 1946 besuchte ich die HTL (Textilchemie) bis 1950, da ich den Textilbetrieb des Großvaters in Vorarlberg übernehmen sollte. Anschließend war ich ein Jahr bei Ciba in Basel als Techniker und drei Jahre bei einer Appreturenfärberei in Wien als Leiter der Lehrwerkstätte und des Versuchslabors. Schon damals faszinierte mich die Fotografie derart, daß ich in Basel unentgeltlich in einem Fotogeschäft und auch im elterlichen Betrieb mitarbeitete. Auch der Kontakt zu Menschen war mir immer schon wichtig.
1955 übernahm ich das Fotogeschäft meiner Eltern und trug mir das nötige Wissen durch Kursbesuche und Studien-Auslandsaufenthalte in den USA, England, etc. zusammen. Ich nahm jeden Kunden ganz unbewußt in meine Familie auf und suchte immer den persönlichen Kontakt und die Beratung.
Ich engagierte mich auch immer in anderen Funktionen (z.B. kulturelle und Gesangsvereine, Innung, etc.) und schuf so eine Umwegrentabilität. Von den 16 Lehrlingen, die ich ausgebildet habe, sind alle als Geschäftsführer - einige sogar im Ausland - tätig, und mein Umsatz war immer besser als der einer Filiale namhafter Ketten, obwohl ich immer gegen naheliegende Einkaufsstraßen kämpfen mußte. Heute führt mein Sohn das Geschäft, und er hat den Betrieb um den gewerblichen Fotografieanteil erweitert. Nebenbei war ich Vorstand der Lehrlingskommission und Lehrlingsprüfer der Innung (1974 bis 1998) und lange Zeit Gremialvorsteher (Innungsmeister) von Wien des Fotohandels.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg drückt sich nicht in klingender Münze aus, sondern durch Anerkennung, Feedbacks und durch Gespräche. Wenn dann noch etwas übrig bleibt, ist das ein Supererfolg. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich bekomme Feedbacks und spüre die Freude am Gespräch mit mir. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Familie und Freunde sehen mich als einen sogenannten „G´schaftelhuber" und manchmal als Spinner. Meine Familie sieht aber auch den Nutzen, denn bei mir geht alles wieder im Geschäft zusammen. Vereinsmeierei ist für mich ein Werbeplakat für das Unternehmen, allerdings brachte sie der Familie auch gewisse Einbußen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Pünktlichkeit, Ehrlichkeit und Kontaktfreudigkeit. Meine Kontakte biete ich auch anderen Menschen an, wenn ich mich ihrer Sorgen hilfreich annehmen kann. Dadurch ergibt sich die Umwegrentabilität, wenn beispielsweise von 14.000 Mitgliedern der Gesangsvereine ein großer Teil bei mir einkauft. Sehr wichtig ist auch das respektvolle Vertrauen meinen Kunden gegenüber. Letztlich ist das eine Vertrauensstellung, wenn ein Kunde mit seinen Filmen seine Privatsphäre in mein Geschäft trägt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Durch meine Kontaktfreudigkeit habe ich mein Hobby in den Beruf integriert, als Präsident des Wiener Männergesangsvereins und des Sängerbundes für Wien und Niederösterreich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Die Fotografie hatte mich immer schon fasziniert, und ich war mein bester Kunde. Auch bin ich - auch in meinen Vereinen - sehr traditionsbewußt und vom alten Schlag. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ohne intakte Familie geht garnichts. Sie hat einen hohen Stellenwert. Auch der Freundeskreis ist wichtig, ich sehe hier einerseits die Freunde, die praktisch in die Familie miteinbezogen sind und solche, mit denen man es lustig hat und mit denen man über allgemeine Themen reden und diskutieren kann. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Zu ihnen habe ich immer ein gutes Verhältnis mit schonender Distanz, in der ein „Sie" dem „Du" ähnlich ist. Aber man sagt nicht so leicht „Sie Idiot" wie „Du Idiot". Ich bin ein Feind des Veramerikanisierens. Eine gewisse Distanz fördert auch das Vertrauen und das gegenseitige Respektverhältnis, beides ist mir sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein, und wie motivieren Sie diese?** Ich stelle eher nach Äußerlichkeiten, wie Aussehen, Intelligenz und einer gewissen Allgemeinbildung ein. Durch gute Bezahlung, Leistungsgeschenke, gemeinsame Unternehmen wie Ausflüge, bei denen auch die Familie in die Geschäfte miteinbezogen ist, motiviere ich. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie stimmen mich nachdenklich, und ich suche nach Veränderungen im persönlichen Verhalten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Zusammenhalt der Familie und einem gewissen Quentchen Glauben, damit meine ich Religiosität in Grenzen. **Wie lauten Ihre künftigen Ziele?** Ich möchte 100 Jahre alt werden, dabei gesund bleiben und alles Neue der technischen und visuellen Zeit mitbekommen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sowohl in Form sichtbarer Auszeichnungen als auch durch Anerkennungsreden, anhand derer ich feststellen kann, was ich geleistet habe. Man spricht einfach gut über mich. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, ich bewundere manche und bin stolz, einige von ihnen über ein persönliches Gespräch kennengelernt zu haben, wie den Unternehmer Würth; in der Geschichte ist das Bismarck, der das Land mit Menschlichkeit leitete, und in der Politik faszinieren mich Kohl, Raab, Figl und Kirchschläger. In der Kunst nenne ich Waldmüller, Meinrad oder Haschek, aber auch Personen wie Krejci, Lorenz oder Hans Hass faszinieren mich. **Leben Sie nach einem Motto?** Den Glauben nicht vergessen, lustig und fröhlich sein, und vor allem liebe ich Gesellschaft. Der Jugend möglichst viel von den Erfahrungen erzählen und ihnen den richtigen Weg weisen. Die Verslumung und Verblödung der Jugend ist für mich schrecklich. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation weitergeben?** Man muß sich umhören, viel lesen, zeitkritische Theaterstücke oder Lesungen besuchen, Sprachen lernen und die Ratschläge älterer Menschen überdenken. Man muß versuchen, immer tätig zu sein, sich einem Hobby widmen und viel kommunizieren.

✱ Sterk Robert

● Steckbrief

Beruf: Journalist, Manager. Funktion: Chefredakteur. Tätig bei: Kurier., 1070 Wien, Seideng. 11. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1949, Wien. Schöpferische Akte: Bücher über EU-Konsumententips, Österreich und die EU.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura arbeitete ich sofort im Journalismus , bei AZ, Profil, Stern und Heute, übte zwischendurch immer wieder private PR-Tätigkeiten aus, war beim Wiener (stellvertrender Chefredakteur) und bei Basta. Dann wurde ich Geschäftsführer des Gesamtverlages. Anschließend machte ich eine Reihe von TV-Dokumentationen, beispielsweise über Rudolf Kirchschläger. Ich machte auch viele Hörfunksendungen, im besonderen für den Schulfunk und gab einige Bücher heraus. Seit vier Jahren bin ich beim Kurier. Zuerst baute ich die Wien-Redaktion auf und danach strukturierte ich auf Wunsch des Herausgebers die Chronik neu. Durch die Regionalisierung konnten wir den Kurier in Niederösterreich durch verschiedene Mutationen besser positionieren. Seit einem Jahr bin ich auf Wunsch des Herausgebers Chefredakteur des Sonntag-Kuriers.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man gesteckte Ziele durchsetzt und erreicht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem, was ich in den letzten Jahren gemacht habe, erfolgreich. Wenn man übertragene Aufträge zur Zufriedenheit des Auftraggebers erledigt und die erwarteten Ziele erreicht, so nenne ich das „erfolgreich sein". **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich hatte in meinem Leben eine Reihe von wichtigen Entscheidungen zu treffen. Ich bin auch der Meinung, daß man mehrmals im Leben den Job wechseln sollte, dabei sind richtige Entscheidungen unumgänglich. Meine wich-

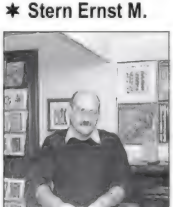
Copyrighted material

tigste Entscheidung war, daß ich mich während der Zeit als Chefredakteur des Wiener entschied, Basta zu machen. Durch diese Entscheidung habe ich auch für meine weitere Karriere am meisten gelernt. **Wo liegen Ihre beruflichen Stärken?** Ich bin ein sehr guter Kolumnist, dessen Eigenschaft es ist, zu schreiben wie er denkt. Ich gehe mit viel Gefühl an meine Aufgaben heran und habe mir in den letzten Jahren neben dem journalistischen Denken auch das kaufmännische angeeignet. Somit konnten wir mit unserem Team auch den Sonntag-Kurier zu kaufmännischem Erfolg führen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Vor sieben oder acht Jahren wollte ich mich weiterentwickeln und habe diesbezüglich meinen Weg konsequent beschritten. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Partnerin ist ebenfalls aus der Medienbranche, aus dem elektronischen Bereich. Daduch erhalte ich auch ein tolles Feedback. Die Arbeit fließt immer wieder in unsere Gespräche ein. Wir haben zwar wenig Zeit für unser Privatleben, aber ein Brancheninsider versteht dies. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Aufgrund der Arbeitsleistungen und der Motivation meiner Mitarbeiter kann ich erkennen, daß sie mich sehr schätzen. Eben diese Motivation ist meine Stärke. Ich habe ein besonderes Talent, die Stärken und Schwächen meiner Mitarbeiter zu erkennen und gebe ihnen das Gefühl, an ihrem Karriereaufbau mitzuhelfen. Wir haben im Team eine familiäre Atmosphäre bei großer Effizienz. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich brauche ein Team, eine besondere Mischung an Mitarbeitern: vom Sozialkritischen über Lifestyle und über Reportage bis zum wissenschaftlichen Mitarbeiter. Am liebsten arbeite ich mit Profis, aber auch mit jungen Leuten, die etwas Basiswissen besitzen. Ich erwarte Loyalität und Ehrlichkeit.

Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um? Niederlagen gibt es immer. Heute gehe ich damit besser um als vor einigen Jahren. Als erstes versuche ich, eine drohende Niederlage abzuwenden. Meist gebe ich mir für Niederlagen selbst die Schuld. Außerdem habe ich immer daraus gelernt. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft für die tägliche Arbeit nehme ich aus meiner Motivation. Ein wichtiger Punkt dabei ist der Spaß, denn nur Zahlen sind mir zuwenig. Unser Team sitzt auch manchmal am Abend zusammen. Viel Kraft schöpfe ich auch aus dem kulturellen Bereich, da ich gerne in die Oper oder ins Theater gehe. Außerdem bin ich Rapid-Fan. **Welche Rolle spielt Anerkennung in Ihrem Leben?** Ich freue mich immer wieder über Lobesworte. Wir alle brauchen ein bestimmtes Quantum an Streicheleinheiten. Ohne Anerkennung könnte man in diesem Beruf nicht existieren, da man selbst nicht weiß, ob man dieses oder jenes gut oder schlecht gemacht hat. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Ich bin gerne in Gesellschaft und möchte Dinge verändern, da ich auch glaube, daß manches verändert werden sollte. Denn die Welt, so wie sie sich jetzt darstellt, gefällt mir nicht.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✱ Stern Ernst M.



● Steckbrief

Beruf: Buchhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Buchhandlung Chaj., 1020 Wien, Praterstr. 40. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1943, Plaines Wilhelms (Mauritius). Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Kinder: Albert. Eltern: Margit und Isidor. Schöpferische Akte: „Der Bund". Mitgliedschaften: SPÖ, Vorsteher der Israelitischen Kultusgemeinde Wien. Hobbies: Lesen, Skifahren, Fußballspielen („Seniorenmannschaft").

● Karriere

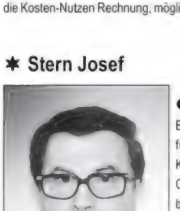
Wie war Ihr Werdegang? Nach dem HTL-Abschluß 1960 war ich zehn Jahre als Elektromechaniker tätig, 1970-81 als Redakteur beim Molden Verlag und 1984-93 Sekretär im Zwi Perez Chajes Gymnasium der IKG Wien. 1988 gründete ich meine eigene Buchhandlung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es Erfolg, persönliche Befriedigung mit meiner Tätigkeit zu erreichen. Erfolg ist, Freude an der Arbeit und an dem Umgang mit dem Medium Buch zu haben und dafür Anerkennung von der Umwelt zu ernten. Allerdings wird Erfolg dann vielleicht durch äußere Umstände geschmälert. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Nun, ein wenig Eitelkeit spielt natürlich mit, das ist menschlich. Das gesellschaftliche Feedback ist in meinem Fall besonders wichtig, schließlich sprechen wir ein ganz bestimmtes Käuferklientel an. Wir wagten das anfangs nicht zu hoffen, aber wir sind doch über die Jahre zu einer Art kultureller Institution geworden. Das verschafft natürlich Befriedigung. Eigentlich hat meine Frau das Geschäft gegründet, indem sie in kleinem Rahmen begonnen hat, Bücher zu bestellen und weiterzugeben. Obwohl mit der Zeit größere Bestände an Büchern anfielen, sodaß wir uns um einen Lagerraum umsehen mußten, übernahm meine Frau die Trafik ihres Vaters, anstatt in den Buchhandel einzusteigen. Wir wußten, daß es eine Käuferschicht gibt, deren Nachfrage nach jüdischer Literatur noch nicht gedeckt wird. Also eröffnete ich, damals noch in der Lessinggasse, das erste jüdische Buchgeschäft nach 1938. Die „Waldheimaffäre", die zu der Zeit in den Medien präsent war, hatte auch das Interesse von Österreichern, die nicht jüdischen Glaubens waren, an jüdischer Literatur gebracht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Also wirtschaftlich gesehen noch nicht, was aber Anerkennung, Bekanntheit und kulturelle Funktion betrifft, empfinde ich mich doch als erfolgreich. Durch den Umbau des jetzigen Geschäftslokales ist der Umsatz der letzten zwei Monate komplett verbraucht worden. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Ich glaube, ich bin ein Mensch, der durch Niederlagen lernt und stärker wird. Beim Auf-

bau des Geschäftes, bin ich stur meinen Weg gegangen und meine Frau hat mir immer sehr dabei geholfen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich denke positiv und bin bereit, meine Ziele auch gegen Widerstand von außen durchzusetzen. Beharrungsvermögen ist wichtig, es ist im Grunde wie in der Fabel in der zwei Frösche in einem Topf Milch gefangen sind, der eine gerät in Panik und ertrinkt, der andere paddelt so lange durch die Milch, bis sie zu Butter geworden ist und er entkommen kann. In meiner Freizeit lese ich sehr gerne und gehe wandern. **Spielen Familie und Vorbilder eine Rolle?** Meine Eltern haben mir gesunden Ehrgeiz mitgegeben. Vorbilder hatte ich in meiner Jugend schon, aber nicht im wirtschaftlichen Sinne. Meine Frau spielt eine außerordentlich wichtige Rolle, sie hat einen starken Charakter und ich kann aus Meinungsverschiedenheiten mit ihr viel Produktives gewinnen. **Was sind Ihre Zielsetzungen?** Mein Ziel ist es, daß mein Sohn ein anständiger Mensch und beruflich wie privat erfolgreich ist. Ich hoffe natürlich, daß wir gemeinsam in der Familie alt werden. Ich habe ein permanent schlechtes Gewissen, daß meine Tätigkeit als Kultusvorsteher und Sicherheitsberater der jüdischen Gemeinde zuviel Zeit mit der Familie stiehlt. Ein glückliches Familienleben zu führen, ist nämlich mein größtes Ziel. Leider ist es so, daß der Beamtenapparat meine Zielsetzungen bremst, es gab aus verschiedenen Richtungen Erschwerungen in verschiedenen Richtung. An diesem Ort ist es unpassend nach den Gründen zu forschen, am Willen der gesamtösterreichischen Politik, scheitert es aber meiner Meinung nach nicht. **Wie gehen Sie mit Druck um?** Da ich als Vorsitzender der Israelitischen Kultusgemeinde Wien auch mit politischem Druck konfrontiert bin, müssen wir eine Unterscheidung zu privatem Druck treffen. In der Politik geht es darum, nicht zu emotionell zu reagieren, sondern die möglichen Streitpunkte auf eine rationale Ebene zu bringen und gegebenenfalls Kompromisse einzugehen. Privat gestehe ich mir durchaus mehr Emotionalität zu, den Kampf gegen den Antisemitismus, führe ich mit ganzer Kraft. Das heißt, publizistisch in der sozialdemokratischen Zeitschrift innerhalb der Kultusgemeinde mit Namen „Der Bund". Man muß aber sagen, daß ich in nichtjüdischer Arbeitsumgebung mehrheitlich gute Erfahrungen gemacht habe. Besonders über die Buchhandlung bekomme ich viel ermutigendes Feedback der Kunden, die nichtjüdischen Glaubens sind. Ich würde sagen, der Anteil dieser Klientel liegt bei etwa 60% der Kunden. **Ihr Lebensmotto?** Man sollte versuchen, anständig zu bleiben, es ist schon schwer genug nach den zehn Geboten zu leben, wenn man das schafft, ist schon viel gewonnen. Ich bin stolz darauf, meinen Lebensunterhalt mit den eigenen Händen zu erarbeiten - ich bin in der Tradition des denkenden Arbeitens erzogen worden. Nur einen denkenden Arbeiter habe ich leider zu selten angetroffen. Während meiner Tätigkeit als Elektromechaniker, bin ich leider auf viele recht primitive Arbeitskollegen gestoßen. Die Art des Klassenkampfes hat sich geändert, es ist nicht nur, daß viele kleinere Unternehmen sich durch den Konkurrenzdruck der großen Handelsketten gezwungen sehen, sich und ihre Mitarbeiter auszubeuten. Die Arbeiter werden auch bewußt uninformiert gehalten und merken das schon gar nicht mehr. Ich maße mir nicht an, als großer Aufklärer zu wirken, aber die Informationsvermittlung an die breite Masse ist mir ein wichtiges Anliegen. Ich habe meine politische Tätigkeit in letzter Zeit aber eher in die jüdische Gemeinde verlegt. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** Ich habe zwei Mitarbeiterinnen und würde das Klima als sehr freundschaftlich einstufen. Mir liegt viel an äußerem Input zur Entscheidungsfindung, nur das letzte Wort, haben meine Frau und ich. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Ich weiß nicht, ob ich der Richtige bin, generell einen Ratschlag zum Erfolg zu geben, denn da spielen zu viele individuelle Faktoren eine Rolle. Wie man zurechtkommt, hängt nur von einem selbst ab. Weiters betreiben wir ja eine Fachbuchhandlung und konzentrieren uns auf ein ganz klar definiertes Käuferklientel. Sollte die Buchpreisbindung fallen, werden wohl viele kleinere Buchhandlungen, die ein allgemeines Sortiment haben, zusperren müssen. Das heißt, man hat nur mehr gute Erfolgsaussichten, wenn man tatsächlich noch eine Marktnische findet. Und nur so haben zum Beispiel junge Lyriker auch eine Chance auf Veröffentlichung, denn bei gewinnorientierten Großunternehmen spielt die Kosten-Nutzen Rechnung, möglicherweise eine zu große Rolle.

✱ Stern Josef



● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Tätig bei: Institut für Bioenergetik., 1010 Wien, Kärtnerring 61. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1940, Wien. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs als Vollwaise nach dem Krieg sehr arm auf und mußte mich schon mit 14 Jahren durch die Vermittlung von Elektrogeräten und ähnlichem selbst ernähren. 1959 maturierte ich , war immer schon hellhörig und machte alles womit man Geld verdienen kann. Nach der Matura und dem Bundesheer war ich kurz bei Meinl und als Bertelsmann-Vertreter hatte ich bereits nach 14 Tagen eine eigene Gruppe, mit der ich mit meinem VW-Bus durch ganz Österreich tingelte. Dort verdiente ich im Monat rund 14.000 Schilling (gegenüber 1.190 Schilling bei Meinl). Ein Jahr später ging ich als Kugelschreiber-Vertreter zu Bic-Ballograf, was ich bis zu meinem 26. Lebensjahr machte und wo ich schon auf 25.000 Schilling Monatslohn kam. 1966 heiratete ich und meine Frau wollte ein eigenes Cafe haben. So begann ich als Cafetier im 18. Bezirk meine zweite Karriere. Ein Jahr darauf hatte ich in Mödling das zweit Kaffeehaus und 1968 eine Disco und Restaurant am Rathausplatz in St. Pölten. Das Restaurant „Auge Gottes" auf der Nußdorferstraße hatte es mir immer schon angetan, dort konnte man um zehn Schilling ein Menü und ein Bier bekommen - das faszinierte mich und nach dessen Konkurs übernahm ich 1975 die Mietrechte an dem Lokal. Bald darauf stieg ich auf Disco und Barbetrieb um und eröffnete 1976 den „Erotikgarten" im

„Club Emanuela", der richtungsweisend war. Mit der Disco-Welle eröffnete ich das „Night Fever", das ich bald darauf wegen Lärmentwicklung in ein Variete („Pigalle") umwandelte. 1986 verlor ich einen Mietprozeß um das „Auge Gottes" und mußt mich nach einem neuen Standort umsehen. Es gab damals nur drei bis vier ernstzunehmende Nachtlokale und es gelang mir das „Maxim" am Ring zu erwerben. Gleichzeitig eröffnete ich auch im ehemaligen „Bärenkeller" Wiens erste Go-Go Disco „Crazy Cats" auf der Kärtnerstraße/Karlsplatz. Wegen der ständigen Probleme mit den Arbeitsgenehmigungen gründete ich in Hegyeshalom (Ungarn) ebenfalls ein Nachtlokal („Maxim") und eröffnete dort an der Grenze einen Duty-Fred Shop, ein 24-Stunden Restaurant und ein Automatencafe. Direkt an der Grenze habe ich auch acht Hektar Grund gekauft, den ich, wenn Ungarn zur EU kommt gewinnbringend verkaufen kann. In Ungarn besitze ich außerdem Optionen auf weitere 500 Hektar grenznahe Grundstücke. Darunter sind rund 80 Hektar Schottergrund, gemeinsam mit den Abbaurechten. An den entstehenden Schotterteichen mache ich dann Badeparzellen und die Lokale werde ich alle verpachten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich ein Geschäft positiv abschließe und dabei ein Erfolgserlebnis habe. Dabei ist Geld lediglich ein Werkzeug, aber nicht wirklich wichtig. Ich manage soviel, daß ich fürs Geldausgeben keine Zeit habe. Mit 100.000 Schilling im Monat für Auto, Haus, etc. kann ich absolut angenehm leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn auch mit - meist bürokratischen - Hindernissen, die mich aber umsomehr reizen. Der Pächter des „Crazy Cats" blieb mir z.B. die Miete 13 Monate schuldig. In Summe waren das rund 1,5 Millionen Schilling. Ich war auch wegen Finanzamt-Hindernissen zwei Jahre gebremst - besonders der Bürokratismus hindert einem in Österreich. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Es darf sich keiner über mich beklagen, weil ich jedem helfe, wenn es mir möglich ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Mietprozeß um den „Club Emanuela" und „Pigalle" verlor, mußte ich einen absolut gutgehenden Betrieb aufgeben. Dadurch kam ich an die noble Innenstadt-Adresse und letztlich gab das den Ausschlag, daß ich in die Gastronomie-Elite aufstieg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ehrlich, geradlinig und fleißig. Ich habe einen klaren Blick um Trends zu erkennen, laße mein Ziel nie aus den Augen, marschiere darauf los und umschiffe alle Hindernisse. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Wenn Hindernisse auftreten, habe ich ein inneres Frohlocken, denn dann werde ich erst richtig kämpferisch und bin mir sicher es gegen alle Widerstände letztlich doch zu schaffen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In die Gastronomie kam ich, weil ich mich immer schon gern herumgetrieben habe und das letztlich auch in meinen eigenen Lokalen tun kann. Ich lernte sehr viele, interessante Menschen kennen, von denen man viel lernen kann. Das „Maxim" ist auch gesellschaftsfähig und hier lerne ich auch die Elite kennen, die mich akzeptiert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das klappte nie so richtig, aber ich habe mich von allen im Guten getrennt. Meine Familie ist mein Bruder und mein Sohn, die mit mir arbeiten, eine richtige Beziehung hingegen war immer hemmend. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ohne gutes Personal kann man nie erfolgreich sein. Deshalb zahle ich auch zuerst mein Personal aus, bevor ich auf mich schaue. Meine Angestellten arbeiten gern mit mir, weil sie auch im Sog des Erfolges sind und deshalb bekomme ich auch gutes Personal. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Durch meine langjährige Präsenz lerne ich viele Menschen kennen und ergattere das gute Personal von anderen guten Lokalen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Weil ich selbst immer fröhlich und lustig bin. Wenn ich in das Lokal komme klatsche ich in die Hände und sage: „Jetzt arbeiten wir ein paar Stunden und machen das Beste daraus". Damit sporne ich das Personal an. Ein Vergnügungsbetrieb geht nur dann gut, wenn es auch Spaß bereitet. **Kennen Sie Niederlagen?** Im Endeffekt funktioniert alles durch positives Denken und Handeln. Das weiß ich seit meiner Jugend und ich habe alles bekommen was ich wollte, auch wenn dabei nicht immer alles funktionierte. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bereite mich schon beim Munterwerden mental auf den Tag vor und Kleinigkeiten, die mich ärgern blase ich einfach weg. Das wichtigste ist die Gesundheit. Ich habe vor 100 Jahre alt zu werden und dann ist die Medizin soweit, daß ich noch 20 Jahre daranhängen kann. **Ihre Ziele?** Ziele habe ich immer vor Augen, sobald es erreicht ist habe ich schon wieder ein neues. Wichtig ist für mich ca. vier Mal jährlich 14 Tage an der Copacabana alles zu vergessen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich weiß aber nie, ob sie auch ehrlich gemeint ist. Über Erfolgreiche wird dabei auch immer wieder negativ gesprochen. Das ist besonders eine österreichische Spezialität. In südlicheren Ländern ist das anders und die Menschen freuen sich ehrlich, wenn einer etwas schafft. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag eine Party feiern. Dazu gehört auch jeden Tag eine gute Tat zu tun. **Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß. Auf Dauer kommt man auch nur durch Ehrlichkeit und Geradlinigkeit zum Erfolg. **Ihre Vorbilder?** Ich schätze erfolgreiche Menschen, vor allem Forscher und Wissenschafter - alle Nobelpreisträger. Es freut mich, wenn jemand erfolgreich ist, mache es aber keinem nach, weil ich eigene Ziele und Vorstellungen habe. Am wenigsten Freude habe ich mit der Politik und würde um keinen Preis Politiker werden. **Anmerkung zum Erfolg?** Allein schafft man nichts. Wichtig ist es mit der Natur hauszuhalten. Wenn das gelingt, ist das Leben schön und lebenswert. Gott ist für mich die Natur.

✱ Steurer Reinhard Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Nachrichtentechnik. Funktion: Gschf. Tätig bei: Elin Hausgeräte GmbH., 1034 Wien, Markhofg. 19. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1948, Wien. Kinder: Michaela (1975). Eltern: Olga und Karl. Hobbies: Lesen (insbesonders wirtschaftspolitische und technische Literatur), Musik.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich erkannte relativ bald,

Copyrighted material

... überdurchschnittlicher persönlicher Einsatz, umfassendes Wissen, professionelle Kompetenz ...

daß mich Technik interessiert und so absolvierte ich die HTL für Nachrichtentechnik. Später wurde mir klar, daß Kommunikation mit Menschen und Informationsaustausch mir für meine weitere Tätigkeit wichtig waren. Noch während des Studiums arbeitete ich und war bestrebt über die Grenzen der Technik hinauszugehen und eine Symbiose der Produktion und der Distribution zum Schwerpunkt meiner Beschäftigung zu machen. 1976 stieg ich in die zweite Managementebene auf, zwischen 1983 und 1996 übte ich eine leitende Position bei der Firma „Elektrolux" aus und seit 1996 führe ich die HOOVER Austria GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Leistung ist der Weg - Karriere das Ziel. Wichtig ist ein überdurchschnittlicher persönlicher Einsatz, umfassendes Wissen, professionelle Kompetenz und die Gabe sich Dinge, die einem das Leben bietet, bewußt zu machen. Bei der Gestaltung der Karriere darf man nicht vergessen, daß die besseren ausgewählt werden. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das Resultat von dem, was ich im Vorfeld geplant habe - die Umsetzung meiner Ziele. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Das Berufliche hat durch mein steigerndes Interesse und durch die Identifikation mit der Tätigkeit an Bedeutung gewonnen. Ich schätze den Fortschritt im Leben und halte nichts von der Stagnation, sondern bevorzuge Bewegung und Entwicklung. Das heißt, ich bin für alle Möglichkeiten des Schicksals offen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst mache ich sie mir bewußt, dann löse ich sie - ohne Zeitverzögerung. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Ich sehe meine Aufgabe darin, die Mitarbeiter zu motivieren. Ich betreibe aktive Bedarfsanalyse - ich beobachte die Mitarbeiter, versuche aktiv Probleme zu erfassen, zu analysieren und dann gemeinsam mit den Mitarbeitern zu lösen. Wenn mir das gelingt, dann erbringen die Mitarbeiter noch mehr Leistung. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Erfolgsfaktoren des Unternehmens und durch die Akzeptanz meiner Umgebung. **Ihre Vorbilder?** Menschen, die Kompetenz mit Leistung verbinden können. Mir imponiert zum Beispiel der Stil eines Bill Gates. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Ruhe und Belastbarkeit. Je höher der Druck ist, desto ruhiger werde ich. Ich schöpfe meine Kraft aus meiner Gabe, diverse Lebensabschnitte zu analysieren und Schlußfolgerungen daraus zu ziehen.

✶ Stieg Christoph

● Steckbrief

Beruf: Managementtrainer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: „perfact training"., 1030 Wien, Arsenal Obj. 3. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1974, Wien.

Eltern: Robert-Maria und Hedi. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen, Radio- und Fernsehinterviews. Hobbies: Sport, Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1990/91 wurde ich Abteilungssprecher und Schulsprecher der HTL 1, Schellinggasse und wirkte maßgeblich am neuen Auftreten der Schule nach außen hin mit. 1991/92 wurde ich Landesschulsprecher für Wien, Bundesschülersprecher der österreichischen Bundesschülervertretung. 1992 veranstaltete ich den ersten weltweiten Ethik-Kongreß der Jugend „Schüler wandeln Werte" (gemeinsam mit der CA) „Brückenschlag Schule - Wirtschaft" (unter dem Verein School Company), managte diverse Seminarprojekte für kommerzielle Seminaranbieter und Vereine, sowie die Organisation und die Durchführung des Trainingsplanes für einen großen Finanzdienstleister. Außerdem gründete ich „perfact training" (Stieg-Management), die zu dieser Zeit Nummer 7 am Markt war. 1993 veranstaltete ich den zweiten Ethik-Kongreß der Jugend „Werte einer neuen Generation" (unter dem Verein School Company) und legte die HTL-Matura mit Schwerpunkt Nachrichtentechnik ab. 1994 gründete ich die „B&S Training Technologies" mit einem international tätigen Management-Trainer und ging mit der CA einen Kooperationsvertrag für „perfact training" für Jugend-Seminare ein, außerdem entwickelte ich das Outdoor-Training-Programm Projekt Horizont. 1995 wurde „perfact training" in Kooperation mit der CA zur Nummer eins für Schüler- und Studentenseminare und ich war der Jüngste unter den Top 100 Jungunternehmern in Österreich. „perfact training" ist der erste private Anbieter, der gesetzlich legitimiert durch das Unterrichtsministerium, Seminare für Schüler und Lehrer an Schulen anbieten darf. 1996 entwickelte ich die einzigartige Trainingsmethode „Online Telephone Training", gründete „perfact training" in Deutschland mit Sitz in Nürnberg und die Dienstleistungsgruppe factweb-service als Partner für Internet-Marketing und andere Internet-Dienstleistungen und wurde 1996 ein zweites Mal als jüngster erfolgreicher Jungunternehmer ausgezeichnet (für OnlineTelephoneTraining). Im selben Jahr zogen wir in ein neues, repräsentatives Büro im Arsenal. 1997 eröffnet eine selbständige Vertragstrainerin ein „perfact training" Büro in Klagenfurt und ein Vertragstrainer gemeinsam mit einem tschechischen Geschäftsführer in Prag ein Büro. 1998 werden die ersten Lizenzen für Online Telephone Training mit international tätigen Konzernen vereinbart, die dieses in den eigenen internationalen Vertriebsorganisationen einsetzen werden. Gründung des „perfact select Power Pools" - in Kooperation mit Jobs & Adverts - der Internet-Stellenmarkt für Berufseinsteiger. **Sonstige Tätigkeiten?** Vize-Präsident des Jungunternehmer-Clubs, Leiter der folgenden Unternehmen: perfact training Österreich/international, perfact training Deutschland (100%) und perfact training Tschechien (40%).

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich denke lösungsorientiert und das merkt man im einzelnen Handeln. Ich denke, daß eine Leistung ohne wenn und aber, etwas besonderes ist. Des Kunden Wünsche sind nach Möglichkeit zu erfüllen. Für meinen persönlichen Erfolg ist die unbegrenzte, andauernde Identifikation mit der Aufgabe entscheidend. **Ihr Erfolgsrezept?** Lange genug an eine Idee zu glauben ist ein wichtiger Faktor, die richtigen Partner zu finden, also Menschen, mit denen man gemeinsam leistet, die zu 100% zu mir passen und zu einander passen wollen. Auch Mut ist für den Erfolg ausschlaggebend, wenn man sich selbst nicht zutraut einen bestimmten Schritt zu gehen, wird man diesen auch nie gehen. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen werden verursacht durch Ungeschicklichkeit - ich habe verabsäumt, etwas zu tun. Ich gehe kurz in mich und überlege was nicht funktioniert hat und suche dann eine andere Lösung. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Ziel ist, mein Unternehmen in der Gesamtdienstleistung der Unternehmensberatung (Personal- und Organisationsentwicklung) in Österreich zum ersten Ansprechpartner zu machen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus dem Spaß und der Wertigkeit, die ich in meiner Tätigkeit sehe - damit meine ich nicht finanziellen Wert, sondern primär den Wert anderen Menschen etwas geben zu können, was sie persönlich bereichert. **Ihr Lebensmotto?** Mein Lebensmotto deckt sich mit der Vision des Unternehmens „positive Wirkung zu verstärken". **Anmerkung zum Erfolg?** Jeder möge sich selbst entdecken und erkennen was Erfolg für ihn persönlich bedeutet. Wer das gefunden hat, findet man auch den Antrieb für sein Tun - sie mögen dafür jede angebotene Hilfe annehmen.

✶ Stinauer Otto Ing.

Der Wille und die Identifikation mit der Tätigkeit.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Leiter. Tätig bei: Flughafen Wien-AG, Werkstätte-Kundendienst., 1300 Wien-Flughafen, Postfach 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1955. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Fachliteratur lesen (Geschichte und Dokumentationen), Hausbau (habe bereits das dritte Haus gebaut).

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1976 maturierte ich an der HTL (Fachrichtung Elektrotechnik). Parallel dazu absolvierte ich eine Fahrschullehrerausbildung und unterrichtete acht Jahre lang. Als Techniker trat ich im September 1977 in die Flughafen Wien BetriebsgmbH ein und übte diese Tätigkeit bis 1993 aus. Anschließend war ich in verschiedenen Funktionen tätig, unter anderem war ich Leiter des Störungsdienstes. Im Jänner 1998 nahm ich die Funktion des neu geschaffenen Bereiches Werkstätten-Kundendienst an.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die gesetzten Ziele in der hierfür vorgesehenen Zeit zu erreichen, unter Einbeziehung der Zufriedenheit der Mitarbeiter. Dies allerdings durch fachliche Kompetenz, wobei es auch von Bedeutung ist, daß die nötigen Ressourcen zur Verfügung stehen (finanziell und personell).

Gab es Niederlagen? Ja, hier gilt es zu unterscheiden, ob man selbst daran schuld war, oder äußere Umstände hierzu beigetragen haben. Es hat eine Reihe von Vorfällen gegeben, bei welchen ich mit dementsprechendem Fingerspitzengefühl und psychologischem Verhalten so manchen festgefahrenen Karren wieder flott gemacht habe.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Bei meinem seinerzeitigen Eintritt in die Flughafen BetriebsgmbH hat mir mein ehemaliger Vorgesetzter immer wieder vorgelebt, daß man Verantwortung übernehmen muß. Dies hat mich geprägt. Ebenso, daß man Schritt für Schritt an Lösungen von Aufgaben herangeht, dadurch erreichte ich hohe Selbstmotivation.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Bei Übernahme meiner Leiterfunktion mußte ich auch einige Personalrochaden vornehmen, wobei ich darauf achtete, daß nicht nur dem fachlichen Aufgabenbereich und der hierfür notwendigen fachlichen Ausbildung der Mitarbeiter Rechnung getragen wurde, sondern, daß auch die „Chemie" der einzelnen Gruppen paßte. Dies ist mir gelungen. Ebenso habe ich versucht, jeden Mitarbeiter seinen eigenen Verantwortungsbereich im Rahmen seiner Aufgaben zu Verfügung zu stellen. Bedingt durch ein erstklassiges, fast vorbildhaftes Verhalten des Mitarbeiterteams ist es uns gelungen, auch EDV-Programmumstellungen trotz aller anfänglicher Probleme in den Griff zu bekommen.

Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf? Diese Bereiche kann man nicht trennen, besonders in meiner Funktion, da ich auch in meiner Privatzeit für das Unternehmen jederzeit erreichbar sein muß. Gottseidank akzeptiert meine Frau diese Situation. Generell bin ich der Ansicht, daß die berufliche Tätigkeit vom Partner akzeptiert werden muß.

Durch wen erfahren Sie Anerkennung? Durch Vorgesetzte, welche Vertrauen in mich setzen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als jemand mit hoher fachlicher Kompetenz, der auch Negatives klar ausspricht.

Gab es Vorbilder? Ja, mein ehemaliger Vorgesetzter, welcher sehr großes Fachwissen hatte, trotz seiner geringeren schulischen Ausbildung. Weiters beeindruckte mich sein ausgeprägter Führungsstil, welcher von hoher menschlich-sozialer Kompetenz zeugte.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, persönliche Ziele habe ich immer erreicht.

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Wille und die Identifikation mit der Tätigkeit. Ich habe auch noch nie den Eindruck gehabt, daß ich mit Widerwillen meine Arbeit getan hätte. Prinzipiell gehe ich davon aus, daß Leistung, beruflich ebenso wie privat, nie als selbstverständlich betrachtet werden darf.

Copyrighted material

✱ Stocker Walter

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Schörfing am Attersee., 4861 Schörfing am Attersee, Marktpl. 32. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1934, Ramsau/Dachstein. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Christa (1955), Anneliese (1959) und Gudrun (1967). Eltern: Kunigunde und Gottlieb. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied bei der Marktmusik, Sportclub SK-Kammern, Verschönerungsverein, Verein für Naturpark Höllengebirge, Verein für Urgeschichte, und diverse regionale Vereine. Hobbies: Musik, aktiv Gesang.

● Karriere

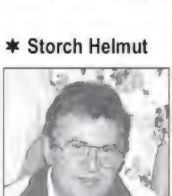
Wie war Ihr Werdegang? Schon als Kind durfte ich meinen Vater - Gemeinderat und „Armenvater" in Ramsau am Dachstein, meinem Heimatort - begleiten. Darauf war ich sehr stolz, der Grundstein für den Gedanken des Einsatzes für Menschen wurde gelegt. Vorerst erlernte ich 1948-51 den Beruf des Faß- und Geschirrbinders. 1952 fand ich in der Faßbinderei der Brauerei Schladming meinen Arbeitsplatz und verblieb bis Dezember 1958.

Zwischenzeitlich lernte ich meine Gattin Johanna kennen. 1958 übersiedelten wir nach Schörfling am Attersee und ich begann als Chemiearbeiter bei der Chemiefaser Lenzing zu arbeiten. Immer schon war auch mein Interesse an der aktiven Musik groß, somit wechselte ich von der Ramsauer zur Schörflinger Blasmusikkapelle als Posaunist. 1962 trat ich in die Kommunalpolitik ein, 1967 wurde ich als Gemeinderatsmitglied berufen und bis dato aufgenommen, 1973 drei Monate Sozialakademie Otto Möbes-Schule in Graz, wurde somit freigestellter Betriebsrat der Lenzing AG bis 1976, 1967-77 Obmann des Straßenausschusses, 1973 Gemeindevorstandsmitglied, Juli 1976 bis Jänner 1977 erster Vizebürgermeister, 11. Jänner 1977 Übernahme des Bürgermeisteramtes, seit 1991 Obmann des Personalbeirates, November 1985 bis heute Obmann-Stellvertreter des Reinhaltungsverbandes Attersee, 1981 Vorstand des Wasserverbandes Vöckla Ager. Als längstamtierendster Bürgermeister der Marktgemeinde Schörfling am Attersee führte ich folgende Bauvorhaben durch: Erweiterungsbau der Hauptschule, Ausbau der Gemeindestraßen, Bau der Ortsumfahrung Schörfling a. A., Errichtung des Segelhafens, Neubau des Amtsgebäudes, Umbau des alten Gemeindeamtes, Ausbau der Ortskanalisation, Erweiterung der Ortswasserleitung, Ankauf Parkplatz hinter dem Rathaus, Ankauf Parkplatz Seeleiten-Bundesstraße, Ankauf Sportplatz, Ankauf Dr. Hauttmann-Str. 5, Neubau der Volksschule-Turnhalle, Sanierung der Volksschule.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebender Faktor meines Erfolges ist der offene, ehrliche Zugang zu den Menschen und der Einsatz für deren Probleme und Anliegen - ich pflege die Bürgernähe in hohem Maß und gehe immer den geraden Weg. Auch Zielstrebigkeit und Hartnäckigkeit sind meine Stärke, ebenso wie permanente Präsenz. **Ihre Ziele?** Die Projekte, die ich plane erfolgreich zu beenden. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Anerkennung der Gemeindebürger, sowie mit Zufriedenheit, Freude und Glück. **Ihr Erfolgsrezept?** Grundvoraussetzung ist eine fundierte Ausbildung, Ehrlichkeit, Zuhören können und Zielstrebigkeit. Um Mißerfolge so gering wie möglich zu halten ist Nachdenken vor einer zu setzenden Handlung notwendig. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Einen Partner suchen, um Probleme und Fehler zu analysieren.

✱ Storch Helmut



● Steckbrief

Beruf: Masseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Massagestudio H. Storch., 1210 Wien, Weisselg. 15-17. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Martin (1973). Hobbies: Basteln.

● Karriere

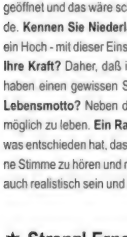
Wie war Ihr Werdegang? Nach der Lehre war ich weitere fünf Jahre in der Textilbranche im Verkauf beschäftigt. 1968 kam ich zum Bundesheer und war danach wieder im selben Unternehmen im Import - Export tätig. Diese Abteilung übernahm ich zwei Jahre später und war dort bis Ende 1994 angestellt. 1990 begann ich bereits als Masseur, machte parallel zu meiner Angestelltentätigkeit die nötigen Kurse und Prüfungen und machte mich 1994 selbständig. Zu Beginn hatte ich tagsüber eine Masseurin angestellt und massierte abends nach meiner Arbeit in einer Textilfirma. Seit Ende 1994 betreibe ich die Massage hauptberuflich und führe den Betrieb gemeinsam mit meiner Gattin. Meine Frau war ursprünglich schon seit 1990 in dieser Branche selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man ehrgeizig ist, sich einsetzt und an sich arbeitet, das ist das Entscheidendste und das wird auch anerkannt und damit kann man etwas erreichen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein größter Erfolg war, als ich hier das Studio übernommen habe. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wollte schon in meiner Zeit als Angestellter mehr erreichen und nicht nur im Geschäft stehen. Als sich die Gelegenheit bot im Import tätig zu werden, habe ich diese Chance genützt. Das hat mich interessiert und man

kommt im Außendienst auch mit mehr Menschen zusammen. Meine Zielsetzung war schon damals, selbständig zu arbeiten. Den Kundenstock im Massagestudio, mußten wir uns koninuierlich aufbauen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Fleiß, Erfahrung, Flexibilität. In der Dienstleistungsbranche muß vor allem der Kunde zufrieden sein, wir legen Wert auf Gemütlichkeit und daß sich der Kunde wohl fühlt. Man muß auf jeden Einzelnen individuell eingehen. Menschen müssen spüren, daß man auf sie eingeht, dann haben sie auch das Vertrauen. Dazu muß man grundsätzlich Gespür haben, lernen kann man das nur schwer. Das Individuelle macht auch den Beruf so interessant. **Welche Rolle spielt die Familie?** Den Betrieb führe ich mit meiner Frau und daher ist das auch etwas leichter, denn wir haben doch zwölf Stunden geöffnet und das wäre schwierig, wenn die Frau zu Hause warten würde. **Kennen Sie Niederlagen?** Nach jedem Tief kommt auch wieder ein Hoch - mit dieser Einstellung geht es besser. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Daher, daß ich den Beruf gerne mache. **Ihre Ziele?** Wir haben einen gewissen Standard erreicht, den wollen wir halten. **Ihr Lebensmotto?** Neben der Arbeit auch die Freizeit so genußvoll als möglich zu leben. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wenn man sich für etwas entschieden hat, das auch zielstrebig zu verfolgen, auf seine eigene Stimme zu hören und nicht zu sehr auf andere. Dabei muß man aber auch realistisch sein und sich vorher erkundigen, was machbar ist.

✶ Stranzl Ernst



● Steckbrief

Beruf: Executive Chef. Funktion: Küchenchef .Tätig bei: Renaissance Penta Vienna Hotel., 1030 Wien, Ungarg. 60. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1959, Wals bei Salzburg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria Hable. Kinder: Andreas (1993). Hobbies: Skifahren, Tennis, Eislaufen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Schritte in Ihrer Karriere? 1975 begann ich in Abtenau die Kochlehre. Die Berufsschule absolvierte ich in Salzburg (Walz - Siezenheim). Nach der Lehrabschlußprüfung blieb ich noch bis April 1979 im Betrieb und absolvierte anschließend meinen Präsenzdienst. Nach dem Bundesheer ging ich nach Lans bei Igls in Tirol und begann im ältesten Gasthof von Tirol „Gasthof zur Traube", wo ich bis Oktober 1981 blieb. In diesem Gasthof wurde ich bereits nach einem Jahr Küchenchef. 1981 nahm ich die Stelle als Chef de Partie im Sporthotel Gut „Brandlhof" in Saalfelden an, wo ich die Gelegenheit hatte, mit internationalen Köchen zusammenzuarbeiten. Viel gelernt habe ich vor allem von Herrn Volker Klein, der seinerzeit Küchenchef auf der VISTAFORD war. Später wurde ich Sousse - Chef. 1986 ging ich zur WIGAST nach Wien, wo ich zwei Jahre lang gearbeitet habe - dort stand besonders die Menge im Vordergrund, das heißt, täglich für ca. 1.500 Personen zu kochen. Ein Freund hat mich dann abgeworben um bei ihm ein Jahr als Küchenchef zu fungieren und zwar im Restaurant des Kulturzentrums in Güssing. Ab 1989 war ich Chef de Partie im Hotel Ramada in Wien, wobei ich nach einem halben Jahr zweiter Sous-Chef wurde und nach einem weiteren Jahr Sous-Chef. Am 2. Juli 1994 Transfer ins Renaissance Penta Vienna Hotel als Küchenchef.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Lehrlingsprüfer.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Jene Tätigkeit, die man ausübt, „aktiv" zu erleben - nicht nur im Berusleben, sondern auch im Privatbereich. Das ist ein Teil des Erfolges. Beruflich betrachtet, sehe ich den Erfolg darin, daß es mir gelungen ist, mit Ruhe ein Team zu bilden, wobei ich für die Fortbildung der Mitarbeiter sorge, z.B. Auslandsaufenthalte innerhalb der Hotel - Kette. Das gelingt mir mit innerer Stabilität, Verläßlichkeit, Einsatzfreude, aber auch mit der Bereitschaft zur Weiterbildung. Schließlich zählt Weiterbildung in meiner Branche zu den wichtigsten Eckpfeilern des Erfolges. **Gab es Niederlagen?** Habe ich noch keine erlebt. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit und die Bereitschaft zur Pflichterfüllung. Das habe ich von meinem Elternhaus mitbekommen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Wenn Privat dann bewußt, das heißt, ich versuche die Bereiche klar zu trennen. 1993 hätte ich zum Beispiel die Gelegenheit bekommen ins Ausland zu gehen, zu dieser Zeit kam jedoch mein Sohn auf die Welt und so blieb ich in Österreich. Der Privatbereich steht sicher unter beruflichem Einfluß. Hier ist es besonders wichtig einen verständnisvollen Partner zu haben. Die Familie ist für mich sehr wertvoll, obwohl viel Zeit für den Beruf aufzubringen ist, aber der Privatbereich ist für mich auch Erholung. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als ehrgeiziger, kreativer und organisationsfähiger Zeitgenosse, der seine Mitarbeiter motivieren kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei insgesamt 35 Mitarbeitern im Küchenbereich, muß man sich diesbezüglich etwas einfallen lassen. Anfangs habe ich einen „Stil" vorgelebt, das heißt, Verantwortung übernommen. In weiterer Folge habe ich diese Verantwortung den betreffenden hierfür zuständigen Mitarbeitern übertragen, was auch bedeutet, den nötigen Freiraum zur Verfügung zu stellen. Die Teamleistung ist somit gestiegen, auch das Betriebsklima ist sehr gut. Wichtig ist für mich, daß das Produkt das die Küche verläßt, eine dementsprechende Qualität darstellt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, meine Freunde bewundern mich einerseits, daß ich diese Position dementsprechend meistere, obwohl es mir nie um die Position gegangen ist, sondern um die Tätigkeit. Für meinen Erfolg mache ich meine ruhige Art und auch den „internationalen Mix" der in meiner Küche vorherrscht, verantwortlich. In meinem Mitarbeiterstab arbeiten viele internationale Köche und somit ist auch die Speisekarte dementsprechend international gestaltet. **Ihre Vorbilder?** Werner Matt. **Ihr Erfolgstip für Ihren Beruf?** Die Bereitschaft zu haben, zu ungewöhnlichen Tageszeiten zu arbeiten und für

andere da zu sein, das heißt, Dienstleistung steht trotz persönlicher Kreativität im Vordergrund. Ehrgeiz, Freude und Identifikation mit der Aufgabe sollte vorhanden sein.

✱ Strasser Helmut Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Telekommunikations- und Telematicsberater. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Dipl.-Ing. H. Strasser KEG - Austria Telematics Engineering., 1190 Wien, Rodlerg. 6/16. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1939, Wien. Schöpferische Akte: Zahlreiche konzerninterne Fachartikel (ITT und Alcatel), Fachvorträge im ÖVE und auf internationalen Fachsymposien. Mitgliedschaften: ÖVE, IEEE, ON, Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft für Informationstechnik. Hobbies: Segeln, Hochseefischen, Modellfliegen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich das Realgymnasium in Wien 16, Maroltingergasse besucht und 1957 maturiert hatte, studierte ich an der Technischen Universität Wien Nachrichtentechnik und beendete dieses Studium1966. Ich trat anschließend bei der Firma Kapsch als Techniker in einer Service- und Planungsstelle ein. Dies war allerdings ein recht begrenzter Tätigkeitsbereich, der mich nur kurze Zeit interessieren konnte - ich verließ daher das Unternehmen binnen Jahresfrist. Nach dem Militärdienst ging ich zur Firma Schrack in den Forschungsbereich, wo man sich schon damals mit elektronischer Telefonie beschäftigte. Bald folgte ich dem Ruf eines Studienkollegen und wechselte zu Standard Telephon und Telegraph (STT), der österreichischen Tochter des Großkonzerns ITT, der mir, wie ich zurecht annahm, ein internationales Betätigungsfeld bieten konnte. Rasch sehr gut Englisch sprechen zu lernen war dabei essentiell - in meinem weiteren Berufsleben bewegte ich mich fast ausschließlich in diesem Sprachbereich. Bereits ab dem zweiten Jahr leitete ich eine Gruppe, bald darauf eine eigene Abteilung. In der Branche war ich in Europa einer der Ersten, der Mikroprozessoren für die Steuerung von Telefonzentralen überlegte und entsprechende Modelle baute. In der Folge konzipierte ich eine der ersten volldigitalen rechnergesteuerten Nebenstellenanlagen, die unter dem Projektnamen „Amanda" sowohl technisch wie auch kommerziell ein Meilenstein der europäischen Telekom-Industrie wurde. Sie wurde 1983 international vorgestellt und bis 1996 in Wien gebaut und in alle Welt exportiert. Ich war damit zu einem der angesehensten Ingenieure des Konzerns ITT geworden und durfte - global - mit tausenden Kollegen zusammenarbeiten. Während dieses Zeitraumes lebte ich die Hälfte des Jahres im Flugzeug und hatte zwei Jahre lang je ein Büro in New York und Wien - wöchentlich „pendelte" ich über den Atlantik. Es gelang mir durch großen persönlichen Einsatz dabei auch, ein Projekt der „öffentlichen Vermittlungstechnik" der ITT nach Wien zu bekommen und entwickelte mit meinem Team eines der ersten „Call-Center". 1987 verkaufte ITT die Telekom-Aktivitäten an den französischen Konzern CGE (heute Alcatel) - wohl oder übel mußte ich mein Französisch wesentlich verbessern. Viele interessante Ingenieursaufgaben der Telekommunikation wurden in der Folge in Frankreich konzentriert - da ich aus persönlichen Gründen nicht in die Normandie ziehen wollte war es Zeit, mich nach einem neuen Betätigungsfeld umzusehen. Ich begann mit einem neuen Geschäftsbereich - „Telematics für den Straßenverkehr und Transport" mit den Schwerpunkten „Elektronische Bemautung" und „Gütertransport-Logistik". 1998 verließ ich das Unternehmen und wagte im Juli 1998 den Schritt in die Selbständigkeit. Nun führe ich in den Bereichen Verkehrs-Telematics und Telekommunikations - in denen ich langjährige Erfahrung habe - Beratungs- und Planungstätigkeiten durch.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für den Erfolg meines Unternehmens sind mein profundes Wissen über die Technik, meine fachliche Reputation sowie das Wissen meines Partners über die juristischen und technischen Hintergründe der Regulative der „Neuen Netze" wesentlich - wir ergänzen einander perfekt. Synergien, die fast niemand sonst bieten kann. An meiner Person sind Faktoren wie Kommunikationsfähigkeit, die deutliche Artikulation meiner persönlichen bzw. fachlichen Meinung und menschliche Toleranz ausschlaggebend, damit habe ich mir in der Fachwelt einen ausgezeichneten Namen gemacht. Ein Großteil des Geheimnisses meines Erfolges liegt allerdings darin, daß ich immer große Freude an meinem Beruf hatte.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Meine Entspannung hole ich mir aus Segeln, Modellfliegen und Hochseefischen.

Was ist für Sie Erfolg? Wenn mir meine Tätigkeit Freude macht - Freude bedeutet Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine Akzeptanz des „lebenslangen Lernens". Die Forderung und Notwendigkeit heißt, sich laufend mit Veränderungen auseinanderzusetzen, ihnen nicht ausgeliefert zu sein, sondern sie mitzugestalten. Nicht nur Anpassung, sondern Initiative, Entscheidung und Kreativität werden verlangt, und das ein Arbeitsleben lang. Als besonders wichtiger Punkt erscheint mir auch das Erlernen von Fremdsprachen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie analysieren und neu beginnen. Für die Zukunft daraus lernen. **Ihr Motto?** Alles geht, wenn man nur will.

✱ Strau Claudia

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Tätig bei: LBW-Kommerz Prack GmbH., 1230 Wien, Gorskig. 2. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1969. Kinder: Denise (1991). Eltern: Erika Prack. Mitgliedschaften: Lebenshilfe. Hobbies: Garten, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihre Werdegang? Nach einem Jahr Handelschule entschied ich mich für die kaufmännische Lehre bei Olivetti und schloß diese mit der Handelskammerprüfung ab. Nach einem halben Jahr wurde ich von einem Kunden in einen Modegroßhandel abgeworben, wo ich Kollektionen erstellte, im Büro tätig war und Messen besuchte. Obwohl es eine gute Erfahrung und der Kontakt mit Kunden gegeben war, füllte mich dieser Job nicht aus, und ich wechselte nach einem Jahr zu der Firma LBW-Kommerz, bei der ich nun seit zwölf Jahren tätig bin. Ich bin als normale Büroangestellte hier eingetreten und jetzt als Geschäftsführerin tätig. Mein Chef schenkte mir nach dem ersten Tag völliges Vertrauen und ließ mir Freiheit in der Organisation des Büros und meiner Zeiteinteilung. Wir sind in den zwölf Jahren zu einem eingespielten Team geworden, das teilweise nur durch Gestik und Augenkontakt funktioniert, und es gibt nichts, was nicht ausgesprochen oder unklar wäre, wir ziehen 100 prozentig an einem Strang.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich am Abend sagen kann, daß ich die Schwierigkeiten des Tages gut gemeistert und unsere Kunden zufriedengestellt habe, wobei ich von deren Zufriedenheit gefühlsmäßig profitiere. Je größer die gelösten Probleme sind, desto größer die Herausforderung und der Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr gerne mit Menschen zusammen, bin sehr flexibel, kontaktfreudig, offen und kann mich auf die Menschen einstellen. Ich bin hier im Geschäft mit den verschiedensten Leuten konfrontiert. Ich wollte nie einen 0815-Job ausüben, wollte nie einen Job, bei dem ich keine Entscheidungsfreiheit habe und meine Ideen nicht einbringen und die ganze Palette anbieten kann. Für mich gibt es nichts, was ich nicht zumindest versuche. Aufgeben gibt es bei mir nicht. Ich versuche immer über meine Grenzen hinauszugehen und lasse Argumente wie „Typisch Frau" nicht gelten. Ich arbeite viel lieber mit Männern zusammen. Freude am Beruf, Optimismus, Standfestigkeit, Durchsetzungsvermögen und mit Augen und Ohren überall zu sein, gehören dazu. Die eigenen Grenzen muß man zu akzeptieren lernen. Die strikte Trennung von Beruf und Privatleben sind äußerst wichtig. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Natürlich, jeder ist ersetzbar aber wichtig, ganz unabhängig, was er im Team macht und wie unscheinbar seine Tätigkeit sein mag. Wir sind im Team alle per du. Wir frühstücken und essen mittags gemeinsam und haben durch die Anerkennung klarer Positionen mehr Spaß. **Was ist bei Mitarbeitern wichtig?** Das Verständnis untereinander, Flexibilität, die Bereitschaft zu anderen Tätigkeiten und Hilfsbereitschaft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, obwohl ich auf diesem Niveau nicht stehen bleiben möchte und vor allem im technischen Breich noch dazulernen möchte. **Spielt Ihre Privatleben eine Rolle?** Ich wollte nie nur Hausfrau und Mutter sein, aber trotzdem ein Kind haben. Mit großem Organisationstalent und dank der Mithilfe meiner Eltern ist es mir aber möglich, mit meinem Kind alleine zu leben. Für mich ist die Qualität im Zusammensein ausschlaggebend, nicht die Quantität. **Ist Anerkennung von außen wichtig?** Für jeden ist Bestätigung wichtig, obwohl ich weiß, was ich kann. **Spielt die Erziehung eine Rolle?** Das glaube ich nicht, weil es viele erfolgreiche Menschen ohne die besten Voraussetzungen von zuhause gibt. Ich war als Kind äußerst ruhig und eher eine Mimose, bis ich mich etwa in der dritten Volkschulklasse zum Gegenteil entschloß. Ich erlebte danach meinen ersten Erfolg, der mich weiter motivierte. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ganz offen, ich überlege kurz, wie ich damit umgehen könnte und reagiere sehr schnell. **Ihr Erfolgsrezept?** Man muß offen sein, eine gute Einstellung zu Menschen und Geduld haben, muß den Menschen entgegen kommen. Beruflichen Ärger darf man nicht persönlich nehmen. **Welchen Rat möchten Sie geben?** Bereit zu sein, von ganz unten anzufangen, offen, herzlich zu sein und auf Menschen zuzugehen.

✱ Streitenberger Wolfgang Dr. Mag.

● Steckbrief

Beruf: EU-Beamter. Funktion: Leiter. Tätig bei: Vertretung der Europäischen Kommission in Österreich., 1010 Wien, Kärntner Ring 5-7. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Donatella. Kinder: Raimund (1987). Eltern: Franz und Rosa. Schöpferische Akte: „Die Geburt Europas", „Europastadt St. Pölten". Mitgliedschaften: Rotarier. Hobbies: Malen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Doppelstudium der Volkswirtschaft und Politikwissenschaft war ich von 1976 bis 1981 im Volkswirtschaftlichen Büro der Creditanstalt-Bankverein, von 1981 bis 1984 als Redakteur der Wirtschaftsredaktion im ORF-Fernsehen und anschließend von 1985 bis 1989 als medien- und unternehmenspolitischer Grundsatzreferent in der Generalintendanz des ORF/Stabstelle Planung und Koordination tätig. Ab 1990 leitete ich für ein Jahr die Abteilung Öffentlichkeitsarbeit und war Pressesprecher der EXPO Vienna AG (Weltausstellung Wien-Budapest 1995). Von 1991 bis 1994 führte ich als Vorstandsdirektor die Niederösterreichische Landeshauptstadt PlanungsgmbH. St. Pölten mit den Wirkungsbereichen Werbung, Marketing, Kommunikation und Innovation. 1995 bin ich ein Jahr Eigentümer und Geschäftsführer der Marketing- und Kommunikationsagentur Dr. W. Streitenberger für City-Marketing gewesen, und seit März 1996 leite ich die Vertretung der Europäischen Kommission in Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Eine Aufgabe, die ich bekomme oder mir selbst stelle, so zu erfüllen, daß ich mit mir selbst zufrieden sein kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Das ist immer eine Sache des Maß-

stabs. Wäre ich in der CA geblieben, wäre ich heute vielleicht Vorstandsdirektor. Dort würde ich vielleicht mehr verdienen, wer weiß? Andererseits habe ich in meiner Karriere eine große Menge an Erfahrungen gesammelt, die ich jetzt in meine Tätigkeit einfließen lassen kann - Spaß hat es mir darüberhinaus auch noch gemacht. Erfolg wird immer von anderen mit deren Maßstab gemessen. Man muß von sich selbst wissen, daß man erfolgreich ist. Ich weiß, daß ich erfolgreich bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Angeblich habe ich ein hervorragendes politisches Gespür. Aber eine meiner erfolgreichsten Entscheidungen war Zufall, dies war der Wechsel von der EXPO Vienna AG zur Niederösterreichischen Landeshauptstadt Planungsgesellschaft. Das war noch vor der Volksbefragung, es hätte also auch schiefgehen können. Das war für mich ein großer Entwicklungssprung in meiner Karriere. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Es gibt wenig Menschen, die jemandem sagen, daß man erfolgreich ist. Außerdem ist es in unseren Breiten nicht üblich, einem Mann zu schmeicheln. Im Rahmen der Projekte, mit denen ich bis jetzt beschäftigt gewesen bin, habe ich eher viel Kritik hinnehmen müssen, sei es im ORF, oder in St. Pölten, bzw. im Bereich der Europäischen Kommission. Alle Projekte haben Widerstand hervorgerufen, manchmal bin ich sogar belächelt worden. Es hat mir allerdings auch noch niemand gesagt, daß ich erfolglos bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein Mensch, der bei der Übertragung von Aufgaben mit wenig Angaben und einer guten Interpretation des Auftraggebers große Erfolge erzielt. Das sind meine besonderen Stärken, also mit wenig Vorgaben, Großes auf die Beine zu stellen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, es war schon von Beginn an, mein Wunsch in die Diplomatie zu gehen. Das war auch durch meine Berufsausbildung völlig naheliegend. Ich habe allerdings aus privaten Gründen einen anderen Weg eingeschlagen, bin aber jetzt endlich dort gelandet, wo ich von Beginn an hin wollte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In gewissen Bandbreiten kann ich mir meine Mitarbeiter selbst aussuchen. Wir haben zwei Kategorien von Mitarbeitern, die Beamten der Europäischen Kommission und lokale Angestellte nach österreichischem Recht. Bei den Beamten muß ich aus einem Listenvorschlag auswählen, bei den Angestellten kann ich frei entscheiden. Bei meinen Personalentscheidungen ist Kommunikationsfähigkeit und Eigenmotivation wichtig. Das, was etwaige Kandidaten noch mitbringen müssen, ist Idealismus. Wir brauchen keine romantischen Phantasten, sondern Idealisten im Sinne der Freude an utopischen Zielsetzungen der Europäischen Union. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Zeit lang ärgere oder kränke ich mich, aber dann kommt schon wieder das nächste Projekt. Zeit um sich zu ärgern, muß man sich nehmen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das Reden vor 300 Personen macht vielen Menschen Angst, mir nicht. Ich muß mich eher zurücknehmen und aufpassen, daß ich nicht über die Stränge schlage. So etwas belebt mich und gibt mir Kraft für Weiteres. **Welche Bedeutung hat Ihre Familie für Ihren Erfolg?** Meine Frau arbeitet in einem verwandten Bereich, dadurch kann ich viele dienstliche Dinge mit ihr besprechen. Ich habe sozusagen eine verständnisvolle Klagemauer, die mir immer zuhört. Ich bin allerdings auch die Klagemauer meiner Frau. Sie hat in der UNIDO Probleme in sehr ähnlichen Bereichen, wie z.B. Verwaltungsstrukturen, Budgetsorgen, usw.. Es bedeutet mir wirklich sehr viel, in meiner Frau einen verständnisvollen Partner zu haben. **Wie können Sie Ihre Kreativität aus dem Malen in Ihrer beruflichen Tätigkeit nutzen?** Vor allem im Dialog läßt sich Kreativität einbringen. Meine Schlagfertigkeit ist sicher ein Zeichen meiner Kreativität. **Wie wichtig ist für Sie Anerkennung?** In meinem jetzigen Beruf bekomme ich die größte öffentliche Anerkennung. Ich muß auch Dinge verkaufen, die unpopulär sind, und da ist Anerkennung besonders reizvoll. Besonders Anerkennung von Gegnern schätze ich. Formelle Anerkennungen sind eher differenziert zu betrachten. **Was bewegen Sie in Ihrer Position?** Ich betrachte meine Tätigkeit als Mittler-Funktion und versuche Verständnis zu schaffen und Kommunikationsarbeit zu leisten.

✱ Striedinger Rudolf Obstlt d. G.

● Steckbrief

Beruf: Generalstabsoffizier. Funktion: Stellvertretender Abteilungsleiter. Tätig bei: Bundesministerium für Landesverteidigung.. 1030 Wien. Dampfschiffstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1961, Wr. Neustadt. Hobbies: Sportliche Aktivität.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1979) am Theresianum in Wien, absolvierte ich den Präsenzdienst als Einjährig-Freiwilliger. Während dieser Zeit habe ich mich entschieden, den Offizierberuf zu ergreifen. Von 1980-83 besuchte ich die Militärakademie in Wiener Neustadt und war nach der Ausmusterung beim LWSR 32 in Korneuburg als Ausbildungsoffizier neun Monate tätig. Die darauffolgenden drei Jahre war ich Kommandant einer Ausbildungskompanie. Anschließend übte ich die Funktion des Kommandanten der Stabskompanie aus. Von 1988-91 nahm ich am 12. Generalstabskurs an der LVAk in Wien teil. Bis Herbst 1994 war ich G 3 des Militärkommandos Wien. Im Herbst 1994 kam ich zur Generalstabsabteilung wo ich als Personalreferent für Generalstabsoffiziere drei Jahre lang tätig war. 1997 übernahm ich im Rahmen der Truppenverwendung für Generalstabsoffiziere für sieben Monate das Kommando über das Akademikerbataillon an der Militärakademie. Danach übernahm ich weitere Funktionen innerhalb der Generalstabsabteilung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Hier unterscheide ich zwischen kurzfristigem und langfristigem Erfolg. Kurzfristiger Erfolg bedeutet für mich, daß ich ein Vorhaben oder ein Projekt positiv abgeschlossen habe. Lang-

fristiger Erfolg bedeutet, daß die persönliche Vorstellung des Berufes annähernd erreicht werden kann. Dies gelingt neben fachlicher Kompetenz, welche nicht alleinige Priorität hat, ganz besonders mit einem hohen Maß an Kommunikationsfähigkeit, nicht nur innerhalb der Abteilung, sondern auch nach außen hin. Daraus resultiert die Anerkennung der eigenen Person. Meine Praxis als Personalreferatsleiter hat mir sicher dabei geholfen. **Gab es Niederlagen?** Kleinere Rückschläge gibt es immer wieder. Besonders dann, wenn der persönliche Ruf, manchmal auch ungerechtfertigterweise, in Mitleidenschaft gezogen wird, geht mir dies nahe. Kommunikation ist auch hier von eminenter Wichtigkeit. Auch in der Privatsphäre wird über so manche berufliche Situation gesprochen. Ich erachte es besonders wichtig, daß man, wenn man einen Fehler gemacht hat, auch dazu steht. Außerdem soll man sich bemühen, diesen Fehler nicht nochmals zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits aus der positiven Grundhaltung zur Tätigkeit, welche Selbstmotivation darstellt, und andererseits aus einem harmonischem Umfeld, sowohl beruflich als auch privat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Großen und Ganzen sehe ich mich als erfolgreich, nicht nur aufgrund eigener Beurteilung, sondern auch aufgrund des erhaltenen Feedback. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Während der Ausbildungsphasen (sowohl TherMilAk als auch beim Generalstabskurs) sind diese Bereiche miteinander verflossen, da ich auch zu Hause gelernt habe. In der beruflichen Praxis lassen sie sich klar trennen. Privatleben ist für mich die Voraussetzung, um beruflich tätig sein zu können, das heißt, daß privater Erfolg sich nachhaltig auf das Berufsleben auswirkt und auch umgekehrt. **Welche Fähigkeiten und Eigenschaften sollte man haben, um den Offiziersberuf ergreifen zu können?** Körperliche Fitneß, um die sportlichen Anforderungen zu erfüllen. Das Bewußtsein, daß man einsatzorientierte Tätigkeiten ausübt. Heimatverbundenheit. Akzeptanz des Vorgesetzten, dies ist aber sicher eine Frage der Erziehung. Die Bereitschaft, Menschen zu führen. Besonders in der Ausbildung wird darauf Bedacht genommen.
Was ist Ihnen wichtiger: die Position oder die Tätigkeit? Die Tätigkeit ist und war für mich immer wichtig. Wenn die Aufgaben positiv erledigt werden, resultiert daraus längerfristig auch die Position.

✶ Strobl Friedrich KommR.

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Kaufmann. Funktion: Labg. GR., Präsident. Tätig bei: Wirtschaftsverband Wien., 1070 Wien, Mariahilfer Str. 32/11. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Markus (1982) und Daniela (1986). Eltern: Friedrich und Renate. Mitgliedschaften: SPÖ, Freier Wirtschaftsverband. Hobbies: Familie, Basketball, Fußball, Tennis, Windsurfen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die HAK, brach diese jedoch ab, um mich ins berufliche Leben zu begeben und wurde im Sportartikelhandel tätig. 1976, im Alter von 19 Jahren, wagte ich, mit viel Unterstützung meines Vaters, im Bereich des Markthandels den ersten Schritt in die Selbständigkeit. Kurz darauf, 1978, wechselte ich in die Tätigkeit des Taxiunternehmers - fuhr auch selbst. 1980 trennte ich mich von diesem Unternehmen und trat in den Betrieb meines Vaters als Partner ein. Das Unternehmen befaßte sich mit dem Vertrieb von Fußballfanartikeln - dadurch konnte ich mein Hobby mit dem Beruf verbinden. 1982 eröffneten wir ein Geschäft im achten Bezirk und wechselten nach einigen Jahren den Standort. In der Zwischenzeit expandierten wir in Wien und Umgebung. Unser Tätigkeitsbereich erstreckte sich auf fünf Filialen. Jedoch interessierte ich mich immer schon für Politik und Interessenvertretungen - hiefür wurden zu einem beachtlichen Teil im Elternhaus die Grundlagen gelegt. 1990 vertrat ich zum ersten Mal meinen Vater, der sehr lange Funktionär in der Kammer war und auch noch ist. Binnen kürzester Zeit wurde ich so anerkannt, daß sich für mich ein nahtloser Übertritt dorthin ergab. Ich war im Gremium für die Interessenvertretung Markthandel und wurde Ausschußmitglied. Im freien Wirtschaftsverband habe ich mich sehr engagiert. 1993 wurde ich zum Vorsitzenden der Sektion Handel gewählt und nachfolgend Sektionsobmannstellvertreter in der Wirtschaftskammer. Sukzessive traten immer mehr KollegInnen an mich heran; ich solle den Vorsitz in der Organisation übernehmen. So wurde ich 1995 Präsident des freien Wirtschaftsverbandes Wien und seit Jänner 1996 bin ich auch Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien. Im November 1996 bekam ich das Mandat, um in den Gemeinderat einzuziehen, um das Interesse der Klein- und Mittelbetriebe zu vertreten. Bis dato sind dies meine Tätigkeiten und Funktionen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Von Anfang an hatte ich die Unterstützung meines Vaters - die Möglichkeit Ideen umzusetzen. Weiters sind Eigenschaften wie: offen auf Menschen zugehen können, zuhören können, Ehrlichkeit, Konsequenz in der Umsetzung, Verläßlichkeit und Glaubwürdigkeit Grundvoraussetzungen für meinen Erfolg. Ausschlaggebend ist vor allem, daß ich immer meine Meinung äußere - auch wenn es nicht immer angenehm erscheint. Ich bin für jedes Gespräch und jede Idee sehr zugänglich. **Was ist Erfolg für Sie?** Erfolg ist der Lohn konsequenter Arbeit und die Genugtuung, daß meine Ratschläge angenommen werden. **Ihre Ziele?** In Wien für Klein- und Mittelbetriebe, für Arbeitgeber und -nehmer, aber auch aus der Sicht der Konsumenten dafür zu sorgen, daß es auch weiterhin eine wunderbare Nahversorgung gibt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Harmonie innerhalb der Familie, aus meinem täglichen Umfeld und aus meinen lieben, ehrlichen Freunden. **Ihr Erfolgsrezept?**

Ein Ziel vor Augen zu haben, konsequent zu arbeiten, mit beiden Beinen am Boden zu bleiben und nicht zu stolz sein um Ratschläge entgegen zu nehmen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Daraus kann man nach einer gründlichen Analyse nur lernen - neue Kraft schöpfen - man ist einfach um eine Erfahrung reicher. **Ihr Motto?** Nur das von Menschen verlangen, was man auch selbst bereit ist, zu tun - jeden Menschen so behandeln, wie man es sich selbst wünscht.

✱ Strohal Theodor Dr.

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber Tätig bei: Advokaturbüro Strohal & Kretschmer, Liegenschaftsverwaltung Dr. Strohal., 1010 Wien, Opernring 10. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1949, Wien. Kinder: Theodor (1978), Matthias (1980) und Anjanika (1983). Schöpferische Akte: Fachartikel zu Miet-, Immobilien- und Insolvenzrecht, Anwalt und Buddhismus, Seminartätigkeiten über Immobilienrecht und besonders in Femost über Joint-Ventunes, Investitionsmöglichkeiten und Immobilien in Europa. Mitgliedschaften: In diversen Anwaltsclubs und Organisationen und in diversen buddhistischen Organisationen, ich bin aber gerne und bewußt ein Außenseiter. Hobbies: Reisen, gelegentlich Golf spielen und früher Autos.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1968 maturierte ich im Theresianum, und nach dem Präsenzdienst studierte ich Jus, ein Studium, das ich in neun Semestern Minimalzeit und mit zwei Begabtenstipendien 1973 abschloß, Anschließend folgte das Gerichtsjahr, ein Jahr als Konzipient bei Dr. Schachner und zweieinhalb Jahre bei Dr. Engin-Deniz, der mir ein sehr guter Lehrmeister besonders im gewerblichen Rechtsschutz war. Nach einem weiteren Jahr bei Dr. Renner legte ich die Anwaltsprüfung mit sehr gutem Erfolg ab. Ich bin seit 1979 - zuerst als Einzelkanzlei - selbständig. 1985 übernahm ich die Hausverwaltung meines Vaters, die ich heute noch als Einzelanwalt neben der Sozietät führe und die rund 90 Liegenschaften im Wiener Raum verwaltet. 1987 ging ich die Partnerschaft mit Dr. Kretschmer ein, und 1989 eröffnete ich eine Anwaltskanzlei in Indonesien, die 1994 nach Singapur- wo ich ebenfalls die Anwaltszulassung habe - übersiedelt wurde. 1997 eröffneten wir eine Zweigkanzlei in München, da Dr. Kretschmer auch in Deutschland als Anwalt zugelassen ist, und heuer werden wir einen weiteren Partner in die Sozietät aufnehmen und eine Kanzlei in den USA, wahrscheinlich in Washington, eröffnen. Meine Spezialität als Anwalt ist Wirtschafts-, Immobilien- und Insolvenzrecht. Bereits während meiner Konzipientenzeit unternahm ich ausgedehnte Femostreisen und bin seit 1977 praktizierender Buddhist und seit 1995 Priester eines koreanischen Zen-Ordens. Ich war vier Jahre Vorstand der buddhistischen Gemeinde Österreichs, bin seit sieben Jahren Vizepräsident der buddhistischen Religionsgesellschaft und leitender Priester eines in Österreich etablierten buddhistischen Ordens, der Hua Yen Schule und unterrichte im Pflichtgegenstand "buddhistische Religion" seit 1993 die Oberstufenschüler in Wien.

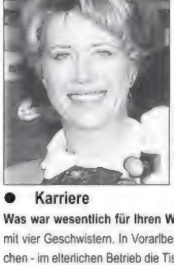
● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet Zufriedenheit. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja. ich bin nämlich zufrieden. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ambivalent, die Menschen, die mich gut kennen, sehen mich emotionsfrei als erfolgreich, die mich weniger gut kennen als bunten Hund, besonders wegen meines Zweitberufes im Buddhismus. Ich schaffte es in 20 Jahren von Null zu einer renommierten Wirtschaftskanzlei. Das Problem ist, daß dieser Erfolg natürlich Neid erzeugt, und ich habe in der Branche genug Gegner. Obwohl ich nicht gerne in der Öffentlichkeit stehe, wird man manchmal von den lieben Neidgenossen dorthin gedrängt. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Persönlicher Einsatz für andere Menschen, kombiniert mit Ausbildung und Wissen sowie meine Überzeugung. daß der Klient ein Partner ist, mit dem ich im gleichen Boot sitze, was wiederum ein wechselseitiges Vertrauen voraussetzt. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Klienten sehe ich nicht als Melkkühe, sondern als Partner. Man darf sich aber nicht emotionell an eine Causa binden, sonst bekommt man Scheuklappen. Man muß die Sache immer aus zwei Schritten Entfernung betrachten. Möglichkeiten kann man nur ausschöpfen, wenn man sie alle sieht. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, immer schon. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Der Anwaltsberuf Ist immer ein Kampfplatz, und man hat immer Gegner, daher muß sowohl im privaten Bereich wie auch in der Kanzlei Ruhe herrschen, um hier Energieressourcen zu schaffen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Bei Mitarbeitern schaue ich auf Können, Ausbildung, Aussehen, Auftreten, Sympathie und Feeling, und ich glaube an den berühmten sechsten Sinn. Bei uns gibt es keine Hierarchie, sondern wir ziehen gemeinsam an einem Strang. **Kennen Sie Niederlagen?** Sie sind wesentlich für Erfahrungswerte und für eine objektive Sicht der Dinge. Ohne Niederlagen gibt es auch keine Erfolge. Zwischenabstürze braucht man, um daraus Erfahrungen zu sammeln. Da Niederlagen heilsam sind, darf man sie auch nicht als ausschließlich schlecht betrachten. **Woher nehmen Sie ihre Kraft?** Aus der buddhistischen Tätigkeit, dem Betriebsklima und aus dem außerbetrieblichen Umkreis. **Wie lauten Ihre Ziele?** Diese Existenz in möglichster Zufriedenheit und leidfrei über die Bühne bringen. Irgendwann werde ich mich

Copyrighted material

in mein koreanisches Stammkloster zurückziehen und mich nur noch buddhistischen Belangen widmen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Von zufriedenen Klienten und durch Mundpropaganda. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Meine Weltanschauung schlägt stark in die berufliche Sphäre hinein. Mir ist die Zufriedenheit anderer Menschen ebenso wichtig, wie meine eigene. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Den eigenen Opportunismus und Egoismus zurückschrauben, nicht nur auf das Honorar sehen und sich bei zukunftsträchtigen Projekte engagieren sowie große Linien sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Dr. Engin-Deniz war ein sehr guter Lehrmeister in beruflichen Belangen. Weiters meine buddhistischen Lehrer, z.B. mein Zen-Meister, der Abstand zu allen weltlichen Dingen hat und über einen reichen Erfahrungsschatz verfügt.

✶ Strohmayer Rosmarie



● Steckbrief

Beruf: Leitende Angestellte und Prokuristin. Funktion: Prokuristin Tätig bei: Josef Strohmayer KG, Getränkequelle GmbH., 7091 Breitenbrunn, Bruckerg. 4-8. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1952, Feldkirch. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Luzia (1979), Maria (1981) und Andrea (1987).

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Aufgewachsen bin ich mit vier Geschwistern. In Vorarlberg absolvierte ich - als erstes Mädchen - im elterlichen Betrieb die Tischlerlehre. Meine Gesellenprüfung schloß ich 1967 ab, ebenfalls meine Lehre als Einzelhandelskauffrau. Aufgrund meiner Verehelichung 1978 übersiedelte ich ins Burgenland. Die Verbindung zu diesem Bundesland bestand schon durch meinen Vater, einem gebürtigen Südburgenländer aus der Stadt Schlaining. Seit 20 Jahren arbeite ich an der Seite meines Mannes in der Josef Strohmayer KG als leitende Angestellte und seit 10 Jahren als Prokuristin der Strohmayer Getränkequelle GmbH. In beiden Betrieben beschäftigen wir 45 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist, wenn man die Familie und Kinder in die richtige Bahn lenkt, denn dann ist man auch beruflich erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Da ich schon als Kind Erfolg miterlebte, konnte ich als Erwachsene mit diesem besser und sicherer umgehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da mir das Fingerspitzengefühl, aus Kunden Stammkunden zu machen, angeboren ist. Erfolgreiches Verkaufen ist auch erlernbar, da auch im Getränkehandel Kreativität und die Fähigkeit, schnell richtige Entscheidungen zu treffen, gefragt sind. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Lernen und das Beste daraus machen. Als ich z.B. im Tourismusbereich mitgestalten wollte, wurde ich zurückgedrängt. Obwohl man es als Frau in unserer Gesellschaft nicht leicht hat, nutzte ich die Gelegenheit zur Gründung eines Kirchenchors, dessen Obfrau ich bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Sie wissen, daß ich alles selbst praktiziere, was ich von Ihnen verlange. Ich habe immer ein offenes Ohr für ihre persönlichen Sorgen und Nöte, was zu einer zufriedenen, solidarischen Belegschaft führt. Dies wiederum ist ein Gewinn für die ganze Firma. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin davon überzeugt, daß alles gleich wegzuarbeiten ist, damit keine „Arbeitsberge" liegenbleiben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner guten Ehe und dem wohlbehüteten Aufwachsen meiner Kinder, die Verständnis für unser Geschäft haben und auch fleißig mithelfen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Als Chefin bin ich akzeptiert, da ich mit Sensibilität auf meine Mitarbeiter eingehe. Meinen Kunden begegne ich mit Gefühl, gehe offen auf sie zu, kann aktiv zuhören und gewinne immer wieder neue Stammkunden. **Wie sieht Ihre persönliche Zielsetzung aus?** Entscheidungsfreude und die Suche nach immer neuen Produkten. Man sollte Nischen nutzen, um neben den großen Getränkeketten bestehen zu können (unser meistverkaufter Wein stammt beispielsweise aus Argentinien). Durch Medienbeobachtung sollte man sich immer Informationen holen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Die Fähigkeit, Arbeiten zu delegieren und genau zu überwachen. Das Arbeitstempo und die Motivation der Mitarbeiter muß in Einklang gebracht und Kunden individuell beraten werden. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** In die Zukunft blicken und nicht der Vergangenheit nachtrauern. Nach dem Motto „Wer nicht wächst, der stirbt"!

✶ Strutzenberger Erika

● Steckbrief

Beruf: Objektleiterin. Funktion: Objektleiterin. Tätig bei: ISS Servisystem GmbH., 3106 St. Pölten, Schuhmeierstr. 11. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1947, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Jürgen (1967). Hobbies: Tennis, Blumen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der dreijährigen Lehre zur Friseurin blieb ich noch einige Zeit im Beruf, arbeitete aber dann drei Jahre als Salonleiterin. 1990 kam ich durch private Umstände per Zufall zur Firma ISS, wo ich als Objektleiterin begann. Nach meiner Heirat 1994 übersiedelten wir nach Niederösterreich, ich blieb aber bei der Firma ISS. Zuerst war ich in der Zentrale in Wien, dann wurde ich Objektleiterin bei ISS St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie für Ihren Erfolg wichtig? Mein Ehrgeiz, der ist bei mir sehr dominant. Mein Ruf ist es, durch gute Schulung und Personalbetreuung ein erfolgreiches Team aufgebaut zu haben. Mein Erfolg ist, daß ich keine Objekte verliere, sondern immer neue dazu gewinne, und ich weiß, daß ich in St. Pölten einen sehr guten Ruf habe. Ich pflege auch den Kontakt zu unserem Personal, weil ich weiß, daß die Leistung dieser Mitarbeiter auch ein Teil meines Erfolges sind. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Das war die Entscheidung, meinen Beruf zu wechseln, von Friseurin zu diesem Beruf, der ja für mich etwas komplett Neues war. Die Branche war mir damals gleichgültig, ich suchte eine Position, in der ich etwas bewegen und erreichen kann. Ich wollte meinen persönlichen Erfolg. Es hat sich dann sehr wohl herauskristallisiert, daß der Erfolg durch meinen Einsatz und meine persönliche Leistung eingetreten ist. Ich wußte ursprünglich nicht, was da auf mich zukommt. Die Verantwortung ist riesengroß, aber ich bin daran gewachsen und habe ein großes Durchsetzungsvermögen bekommen. **Werden Sie von Ihren Mitarbeitern als erfolgreich gesehen?** Mein Personal findet mich korrekt, und das ist gut so. So wie ich zu meinem Personal bin, so erwarte ich mir das umgekehrt auch. Das kommt, mit ganz wenigen Ausnahmen, auch zurück. Wir haben einen ganz geringen Personalwechsel, es gibt Leute bei uns, die schon über Jahre beschäftigt sind und gerne hier arbeiten. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer schon eine Tätigkeit, bei der ich selbständig entscheiden kann, bei der ich in meinen Handlungen nicht eingeschränkt bin, sondern bis zu einem gewissen Grad freien Lauf habe. Daß ich das alles einbringen kann, was ich anstrebe, nämlich gute Leistungen zu erbringen und für das Unternehmen erfolgreich zu sein. **Spielen Kollegen beim Erfolg eine Rolle, wenn ja welche?** Ich bin natürlich von gutem Personal abhängig. Wenn meine Leute gut arbeiten, ist der Kunde zufrieden, ist meine Geschäftsleitung zufrieden und ich natürlich auch. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Da ich immer mit Menschen zu tun gehabt habe, habe ich da ein Gespür dafür. Ich schaue mir als erstes den Menschen an, und nach einem Gespräch mit ihm kann ich ihn schon grob einschätzen. Im Gespräch gewinne ich dann einen genaueren Eindruck. Mit dieser Methode täusche ich mich sehr selten. Diese Fähigkeiten der Menschenkenntnis sind im Laufe der Jahre weiter gewachsen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung von Kunden ist die Bestätigung dessen, was ich von mir weiß. Daß ich sehr genau bin und gut arbeite. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Berufliche Niederlagen hat es für mich nicht gegeben. **Wo schöpfen Sie Kraft?** Zuhause im Garten. Ich betreue sehr gerne meine Blumen. Da ich im Beruf aber sehr engagiert bin, bleibt sehr wenig Zeit für die klassische Entspannung. Mein Mann hat mich gelehrt, daheim völlig abzuschalten. Wir nehmen beide die Firmenprobleme nicht mit nach Hause. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein Ziel ist, trotz schlechterer Wirtschaftslage und steigender Konkurrenz den Level in St. Pölten zu halten oder zu verbessern. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Man sollte den Spaß und die Freude an der Arbeit nicht verlieren. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich überschaubare Ziele stecken und eines nach dem anderen aufarbeiten.

✱ Stuckey Carolyn

● Steckbrief

Beruf: Selbständige Grafikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Werbegrafik Atelier., 1040 Wien. Goldegg. 7/8. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1956, Houston/Texas. Eltern: Marshall Neal und Mag. Elisabeth. Hobbies: Sport, unter anderem Reiten, die Natur, Menschenkontakte und Malen.

● Karriere

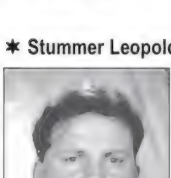
Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich sollte die Apotheke meiner Mutter übernehmen, was jedoch nicht meinen Wünschen entsprach. Nach meiner Matura studierte ich Kunstgeschichte und setzte mich intensiv mit dem Zeichnen auseinander. Ich ging zur Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt und begann ab dem zweiten Jahr zu arbeiten. Bei der Firma Demner & Merlicek wurde ich mit der Reinzeichnung beauftragt. Meine nächste Station war ein Satzstudio, wo ich wiederum viel Neues lernte. Im dritten Jahr brach ich mein Studium ab und ging zur GKK, um meine Berufserfahrungen zu erweitern. Die Agentur Schretter & Rausch ist für mich insofern erwähnenswert, als ich dort den Lauda Air-Engel zeichnete, was auch in Niki Laudas Buch erwähnt wird. Sehr lange arbeitete ich für Christian Satek und war sozusagen seine Leibgrafikerin. Im Jahr 1986 begann für mich ein neuer Lebensabschnitt, eine extrem erfolgreiche Karriere mit der Gestaltung von Zeitschriften. Ich begann als Art-Direktorin bei der „Wienerin" zu arbeiten und war damit die erste weibliche Kraft in dieser Position. Auf die „Wienerin" folgte der „Wiener" in Deutschland, wo ich viele Preise gewann. Danach war ich drei Jahre lang Art-Direktorin beim „Profil". Parallel dazu beschäftigte ich mich mit dem Pharma-Bereich und revolutionierte die Produktpräsentation. Die Arbeit war sehr erfolgreich und wurde öffentlich anerkannt. Seit 1996 bin ich mit dem Web-Design beschäftigt. Wir arbeiten in einer Bürogemeinschaft, in der jeder den anderen ergänzt, wir bieten dadurch eine breite Palette an Dienstleistungen an.

● Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg? Ich war immer eine Vorreiterin, offen für Neues und vor allem neugierig. Als Selbständige ist es sehr wichtig, flexibel zu sein und mehrere Standbeine zu haben. Nur so kann man Löcher im beruflichen Bereich verkraften. Man muß sich auch immer weiterbilden und gute Partner für die Zusammenarbeit finden. Eine Notwendigkeit ist es auch, sich bei Veranstaltungen zu präsentieren und

die eigene Erscheinung der Zeit anpassen. Das Persönlichkeitsbild ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg. **Kennen Sie Niederlagen?** Eine große Niederlage war der Tod meines Vaters und der Bruch einer Beziehung gekoppelt mit einer beruflichen Krise. **Wie gehen Sie mit Problem um?** Bei diesen beiden Rückschlägen brauchte ich längere Zeit, um mich selber wieder zu finden. Bei der Überwindung der Probleme helfen mir meine angeborenen Fähigkeiten und Eigenschaften, die für das Sternzeichen Steinbock typisch sind. Die Arbeit ist ein Lebenselixier, ich bin hart im Nehmen und betrachte Rückschläge als einen Entwicklungsprozeß. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch zwischenmenschliche Kontakte, Auszeichnungen und Folgeaufträge. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus dem Sport. Ich betreibe extreme Sportarten wie Bergsteigen, Eisklettern, Snowboarden und Tiefseetauchen. Jetzt beginne ich mit dem Laufen, und ich betreibe auch Joga. Viel Wärme und Kraft geben mir meine Freunde, und eine ganz wichtige Quelle ist meine Familie. **Haben Sie einen Tip für die nächste Generation?** Strebe nach vorne!

✶ Stummer Leopold



● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PET - Paper Equipment Trading Handels GmbH., 3100 St. Pölten, Bräuhausg. 3/3. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1967. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Eva Maria. Hobbies: Alpinski.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich befinde mich aufgrund meiner Jungend mitten in der Karriere und kann eher wenig vorweisen. Nach dem Ende meines Technik-Studiums 1986 absolvierte ich 1987 das Bundesheer. Mein erster Karriereschritt war 1988 der Eintritt in die FMW-Kirchstetten, wo ich als Techniker tätig war. Mein jetziger Förderer, Herr Ramler (Vorstandsdirektor der FMW) hat sofort erkannt, daß meine Fähigkeiten nicht nur im technischen Bereich liegen, sondern mehr im Umgang mit Personen und im Verkauf. Herr Ramler hat mir eine entsprechende Ausbildung ermöglicht und mir frühzeitig das Verkaufen beigebracht, indem er mich zu Kunden mitnahm. Ab 1990 habe ich bereits im benachbarten Ausland kleinere Projekte selbst verkauft und war schon bei geschäftlichen Verhandlungen in Rußland dabei. Ich habe unter Anleitung von Herrn Ramler in Rußland einen Fertigungsbetrieb für die FMW gegründet und ausgehandelt. Als österreichischer Direktor habe ich in Rußland an der Seite eines russischen Direktors ein Jahr lang diesen Betrieb geführt. In diesem Jahr habe ich viele Erfahrungen gesammelt. Dabei hatte ich aber auch maximale Unterstützung von der FMW. 1994 wurde die Firma PET gegründet und auf Wunsch von Herrn Ramler bin ich 1996 in diese Firma eingetreten. Meine damals bereits vorhandenen Rußland-Erfahrungen konnte ich nun bei PET einbringen. Ich habe sofort gute Erfahrungen mit den russischen Geschäftsleuten und der russischen Mentalität gemacht und gleichzeitig erkannt, daß mir das Geschäft in Rußland liegt. Ich konzentrierte meine geschäftlichen Aktivitäten größtenteils auf dieses Land. Seit 1997 bin ich Geschäftsführer und seit 1998 Miteigentümer der PAT. Heute weiß ich, daß meine Karriere in Rußland liegt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Meiner Meinung nach muß man entscheiden, ob der Beruf oder das Privatleben wichtiger ist. Ich habe mich für die Karriere entschieden. Erfolg ist, ein gut funktionierendes Unternehmen zu haben. Ich meine damit, daß man positive Zahlen schreibt, möglichst selten Hilfe von Banken benötigt, Ziele realisieren kann und dadurch Mitarbeiter eine gesicherte Existenz bekommen. Unser Team trägt sicher viel zu unserem Erfolg bei. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich denke aber oft, ich könnte noch erfolgreicher sein. **Wir werden Sie von den Mitarbeitern gesehen?** Ich übernahm 1997 als Geschäftsführer die bestehenden Mitarbeiter, wobei viele skeptisch waren, weil wir ja doch einen eher schwierigen Markt zu betreuen haben. Zwischenzeitlich haben wir gute Umsätze und die Mitarbeiter immer mehr Vertrauen zu mir und dem Unternehmen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hörte zu Beginn meiner Tätigkeit als Geschäftsführer auf die Miteigentümer, was mir sehr geholfen hat. Ich hatte damals schon große Erfolge in Rußland und mich an Ratschlägen und Erfahrungen orientiert. Ich versuchte in weiterer Folge, mit aller Hartnäckigkeit und mit möglichst wenig Kompromissen meine Ziele und die des Unternehmens zu realisieren. Für mich ist ein Kompromiß ein 50-prozentiger Fehler. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Obwohl ich Techniker war, wußte ich, daß ich zum Verkauf tendieren würde, und habe dies beim Vorstellungsgespräch eingebracht. Der nächste Schritt war der Aufbau des Unternehmens, weil ich von meiner Zukunft in Rußland überzeugt war. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Da ich zur Hälfte meiner Tätigkeit in Rußland bin, ist es sehr wichtig, während meiner Abwesenheit ein gutes Team zu haben. Ich stelle auch Mitarbeiter nach persönlichen Engagement und natürlich nach Fachwissen ein. Unsere Mitarbeiter werden erfolgsorientiert entlohnt. **Welche Rolle spielen Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Auf meinem Weg rechne ich mit Niederlagen. Früher habe ich stark unter Niederlagen gelitten, heute hingegen sind sie nichts besonderes für mich und ich lerne daraus. Niederlagen kommen meist aus strategischen Fehlern, und den gleichen Fehler darf man nur einmal begehen. Ich analysiere sie und ziehe Konsequenzen daraus. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Ich entschied mich vor 10 Jahren, den Beruf in den Vordergrund zu stellen. Das Familienleben leidet natürlich darunter. Die Folge daraus ist der Verlust einer langjährigen Beziehung. Ich habe die Reihenfolge einfach vertauscht, die meisten gründen nämlich zuerst eine Familie und widmen sich später der Karriere. **Woher erhalten Sie Anerkennung und wie wichtig ist diese?** Anerkennung tut mir gut, man soll sie aber nicht

überbewerten. Mir ist es lieber, wenn mir jemand Neid entgegenbringt, denn Neid muß man sich erarbeiten. Anerkennung hingegen bekommt man geschenkt. Ich bin bei Anerkennung etwas skeptisch und versuche die wahren Hintergründe dafür zu eruieren. **Leben Sie nach einem Motto?** Ich will erfolgreich sein und ich bin erfolgreich. **Welchen Ratschlag für die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Zuerst sollte man seine Fähigkeiten ausloten, dann Ziele setzen und in weiterer Folge diese mit Überzeugung anvisieren.

✶ Sturzlbaum Martin Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Mitglied des Vorstandes Tätig bei: Europäische Reiseversicherung AG., 1090 Wien, Augasse 5-7.
Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1963, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Beatrix. Kinder: Julia (1997). Eltern: Hofrat Dipl.-Ing. Hanns und Helga. Hobbies: Natur, Wandern, Fischen, Sport, Lesen (speziell über Psychologie, Kommunikation, Psychotherapie, Wirtschaft).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Meine Eltern waren sehr aktiv. Mein Vater, ein pensionierter Hofrat aus dem Forstbereich, war gesellschaftlich und politisch tätig. Er war Geschäftsführer von verschiedenen Vereinen und im Gemeinderat. Dieses soziale Engagement lernte ich von ihm. Mit 15 Jahren gründete ich eine Schülervertretungsgruppe, in der ich in verschiedenen Funktionen tätig war. Während des Studiums wirkte ich bei der Studentenvertretung, in der Fakultätsvertretung, im Hauptausschuß und im Zentralausschuß (Studentenparlament) mit. Ich schloß das Studium in kürzester Zeit ab. Nach der Absolvierung des Präsenzdienstes und des Gerichtjahres entschloß ich mich zur Tätigkeit in der Privatwirtschaft. 1987 trat ich beim Generali-Konzern ein und durchlief dort viele Funktionen - vom Referenten bis zum Vorstand von Generali-Gesellschaften. Anfangs war ich bei der Risikoakzeptation-Haftpflichtversicherung und dann bei der neugegründeten Koordinationsabteilung für die gesamte Versicherungstechnik tätig. 1990 war ich in Budapest bei Generali für die Einführung einer modernen Verwaltung verantwortlich. 1991-92 avancierte ich zum Abteilungsleiter für Autoversicherungen bei Provendencia Budapest. 1993 wurde ich einer der Geschäftsführer der Niederlassung der Generali in Prag. Am 1. Jänner 1995 kam ich mit der Umwandlung der Niederlassung in die Generali Versicherung AG Prag in den Vorstand der Gesellschaft. 1997 legte ich mit den Grundstein der Generali in der Slowakei. Insgesamt verbrachte ich acht Jahre im Ausland.Diese Zeit war sehr nützlich für mich, weil ich viele Erfahrungen sammeln konnte und meinen Horizont erweiterte. Jetzt bin ich im Vorstand der Europäischen Reiseversicherung AG, und diese Tätigkeit erfüllt mein Leben mit neuen Aufgaben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In eine Situation zu kommen, in der man sich voll einbringen kann. Erfolgreich ist man dann, wenn es einem gelingt, die Menschen, mit denen man zusammenarbeitet, auch erfolgreich zu machen. Erfolg drückt sich auch in einem gewissen Lebensstandard aus. Unabhängigkeit, Eigenständigkeit und Eigenverantwortung assoziiere ich ebenfalls mit Erfolg. **Was waren die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Eine gute Vernetzung, absolute Leistungsbereitschaft, Konsequenz und der Wille, etwas zu bewegen - von der Idee bis zu deren Umsetzung. Wichtig ist die Gabe, die anderen zu Begeisterung zu bringen. Für einen Manager ist es wichtig, soziale Intelligenz in seinem Umfeld zu fördern, Katalysator für die Bemühungen der eigenen Leute zu sein. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert. Mitarbeiter sollen ihre Verantwortung bewußt tragen. Ich versuche immer Kommunikationsprobleme zu verringern und stehe zu meinen Entscheidungen, die partizipativ vorbereitet sind. Zu meinen Aufgaben gehört unter anderem, Ideen auszudiskutieren, davon abgeleitete Ziele zu definieren und die Maßnahmen für die Umsetzung dieser Ziele zu formulieren. **Welche Art der Anerkennung ist Ihnen wichtig?** Akzeptanz meiner Tätigkeit in der beruflichen Umgebung, eine Beziehung, privat und beruflich, die stimmen muß. Ich möchte anmerken, daß eine harmonische Beziehung Streitigkeiten nicht ausschließen muß und daß eine Streitkultur aufrecht erhalten bleiben soll. **Ihr Motto?** Wer sich selbst verändert, verändert die Welt.

✶ Suchan Klaus

Immer am Laufenden bleiben, Kunden wie einen Augapfel hüten, im Geschäft korrekt und präzis sein.

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: CUP Computer & Peripherie., 1050 Wien, Anzengruberg. 28. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Arthur (1995), Isabella (1996) und Barbara (1998). Eltern: Othmar und Olga. Hobbies: Arbeit, mit den Kindern spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Lehre zum Großhandelskaufmann, war vier Jahre im Bereich Kunststoff tätig und machte mich 1993 selbständig. **Wie ist es dazu gekommen?** Zwei Freunde fragten mich, ob ich nicht mit ihnen zusammenarbeiten würde. Sie kümmerten

sich um den technischen Bereich und ich mich um die kaufmännische Betreuung von Kunden, Werbung, Software und Vertrieb. Wir arbeiten alle auf selbständiger Basis und kooperieren miteinander.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Schon, Umsatz und Ertrag steigern sich von Jahr zu Jahr und es ist mir gelungen, einen guten Kundenstock aufzubauen. **Was bieten Sie an?** Wir decken das ganze Spektrum der Software ab und betreuen hauptsächlich mittelständige Betriebe. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Immer am Laufenden bleiben, Kunden wie einen Augapfel hüten, im Geschäft korrekt und präzis sein. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Freie Zeiteinteilung, die mir ermöglicht, mich meiner Familie zu widmen, was für mich von großer Bedeutung ist. Ich möchte Balance zwischen Beruf und Familie erreichen und ich lege großen Wert darauf, daß das eine auf das andere positiv wirkt. **Was bedeutet für Sie Familie?** Liebe, Zukunft und Stabilität. **Ihre Ziele?** Gutes Einkommen, das mir den gewünschten Lebensstandard erhält. Ich habe vor, mit einer anderen Firma im Bereich Internet zu kooperieren, um damit langfristige Stabilität zu gewährleisten. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Treue meiner Kunden, die zum großen Teil meine Dienstleistungen seit Gründung der Firma in Anspruch nehmen und mich weiterempfehlen. Ich habe einen guten Ruf in der Branche.

✶ Suchy Tomi

● Steckbrief

Beruf: Chemiker, Ingenieur, Wirtschaftsberater und Optiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Vidi Vici Suchy - Design Optikvertriebs- GmbH., 80331 München, Sendlinger Str. 42. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1948, Bratislava. Schöpferische Akte: Die Welt der Drahtbinder - kunsthistorische-ethnographische Studie. Hobbies: Malen, Architektur, Sport und Frauen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe Chemie und Betriebswirtschaft studiert. Außerdem habe ich mich etwas mit Graphik-Design beschäftigt. Ich betrieb sehr viel Sport, besonders Eishockey und Tennis, und war auch in der Tschechoslowakei Profispieler. 1968 kam ich nach Deutschland. Anfangs hatte ich verschiedene Job. Dann machte ich mich selbständig und war in der Forschung und Entwicklung in der Pharmazie als Marketingmanager tätig. Seit 20 Jahren bin ich in der Optikerbranche und stellte beispielsweise die randlose, leichteste Brille der Welt vor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wirklich erfolgreich ist man, wenn man in den Medien erwähnt wird. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein Erfolg liegt darin, daß ich immer genau weiß, was ich nicht will. Das heißt, alle Dinge, die mich nicht interessieren, blocke ich sofort ab. Dadurch beschäftige ich mich nur mit jenen Dingen, die Zukunft haben und anderen Menschen gefallen. Ich arbeite nach dem Motto „Der Köder muß dem Fisch schmecken, nicht dem Angler". Das Geheimnis meiner Produkte ist die Ästhetik im Detail. Ich bin in einer konservativen Branche tätig und habe diese Branche mit eleganten Brillen bereichert. Prominente aus aller Welt kommen zu mir, um Brillen zu kaufen. Natürlich ist auch die Ausbildung enorm wichtig. In meinem Beruf muß man Techniker, Kaufmann und Marketingmensch sein, und es gehört Talent dazu. Ich glaube, 50 Prozent des Erfolges macht sicherlich das Talent aus. Außerdem hat mein Erfolg viel mit meiner Schnelligkeit, Menschenkenntnis, Vielseitigkeit und Flexibilität zu tun. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich suche nach Lücken und überlege mir, was mir im Alltag Sorgen bereitet. Gibt es noch nichts, was meine Alltagsprobleme löst, dann suche ich nach Lösungen. Ich habe beispielsweise für mich persönlich eine Brille erfunden. Ich versuche immer, auch aus Fehlern anderer zu lernen. Außerdem muß man träumen können. Wer keine Träume hat, bewegt sich nicht. Wenn man immer mit beiden Füßen am Boden steht, bewegt man sich nicht vom Fleck. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist wichtig, denn Bestätigung braucht jeder Mensch. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Nach jedem Gewitter kommt wieder Sonnenschein. Jeder Rückschlag hat etwas Positives an sich und bringt mich wieder auf den Boden der Realität. **Haben Sie Vorbilder?** Ich suche mir von den besten Menschen immer das Optimum heraus, aber ein richtiges Vorbild habe ich nicht. **Welche Position nimmt die Familie ein?** Man braucht einfach Rückhalt und Harmonie. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Als Vorgesetzter muß man seinen Mitarbeitern das Gefühl vermitteln, daß man mehr kann und weiß. Man muß seine Mitarbeiter integrieren, sie am Erfolg teilhaben lassen und motivieren. Meine Mitarbeiter fühlen sich wohl und bleiben deshalb auch bei mir. **Wie sehen Freunde Ihren Erfolg?** Die meisten meiner Freunde sind selbst erfolgreich. Ich glaube, als erfolgreicher Mensch hat man automatisch eine erfolgreich Umgebung um sich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Schönheit. **Welche Ziele möchte Sie zukünftig verwirklichen?** Ich wollte reich werden und all jene Dinge tun, die mich interessieren. Deshalb kann ich mich hauptsächlich mit Menschen beschäftigen, die ich mag. Außerdem kann ich es mir leisten, Menschen die ich nicht mag, einfach zu ignorieren. Ich habe meine Ziele erreicht und bin dabei, diese zu erweitern, denn jetzt habe ich Zeit dafür. Ich bin zufrieden.

✶ Sulzberger Dietmar

● Steckbrief

Beruf: Goldschmiedemeister und Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dietmar Sulzberger - Uhren, Juwelen - Eigenes Ate-

lier., 1170 Wien, Hernalser Hauptstr. 58. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1948. Hobbies: Den alten Weinkeller in Niederösterreich zu renovieren.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1962 begann ich die Goldschmiedelehre in der Nähe von Korneuburg, 1965 legte ich die Gesellenprüfung ab und blieb noch bis 1971 im Unternehmen. Danach wechselte ich zur Firma Hüger (K&K Hoflieferant), wo ich bis 1980 tätig war. Während dieser Zeit besuchte ich die Dr. Roland Maturaschule. Als Betriebsleiter war ich ein Jahr in einer Reinigungsfirma tätig, denn der Umgang mit Menschen hat mich interessiert. Die Meisterprüfung legte ich 1980 ab und machte mich selbständig, zuerst mit einer Werkstätte und später (1981) gründete ich mein Geschäft.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß ich bestehen und mich behaupten kann. Dies hat sehr hohen Stellenwert für mich. Dies gelingt mit fachlicher Qualität und Beständigkeit. **Gab es Mißerfolge?** Rückschläge hat es gegeben. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich glaube, daß man sie nicht trennen kann, denn trotz der Zeit, die man im Beruf verbringt und die das Privatleben in den Hintergrund drängt, ist die Privatsphäre von größter Bedeutung. Schließlich ist es wichtig, daß der Partner die Situation und auch den Beruf akzeptiert. **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Ich hatte die Möglichkeit eine qualitativ hochwertige Uhrenmarke in die „Vorstadt" zu bekommen, welche normalerweise nur in der Wiener Innenstadt verkauft wird. Ich habe es geschafft, dieser Marke zu einem hohen Marktanteil zu verhelfen. **Wie wirkt sich Ihre Kundenorientiertheit aus?** Ich habe fast nur Stammkunden. Durch ein dementsprechendes Service, gepaart mit meiner Offenheit und Eigenständigkeit habe ich es geschafft, daß meine Kunden zu Stammkunden geworden sind. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Als Persönlichkeit, der ihren Weg geht. **Wie werden Sie von Ihrem Freundeskreis gesehen?** Antwort eines Freundes: als offenen, unkomplizierten, lebenslustigen Zeitgenossen, der noch unverfälschtes Verhalten hat. **Gab es Vorbilder?** Ja, den Gründer der Firma Hügler. Er hat mich auf Grund seiner erstklassigen fachlichen und menschlich-sozialen Kompetenz sehr beeindruckt. **Ihre Devise?** „Dem bewährten Alten die Treue halten - es lehre das Geschick, wer still steht, bleibt zurück" (Auszug aus einem Sinnspruch der Berufsschule für Gold- und Silberschmiede in Wien, Sonnenuhrgasse).

✱ Surlina-Poropat Ivo

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Chefkoch Tätig bei: Ristorante La Ninfea De Giuseppe GmbH., 1010 Wien, Schaufler. 6. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1952, Rijeka. Familienstand: Verheiratet mit Verna. Kinder: Mirta (1986). Eltern: Ante und Ivanka. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Wandern, Lesen, Radfahren.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Werte definieren, Ziele formulieren, MitarbeitInnen motivieren, Informationen aufnehmen, verarbeiten, weitergeben, Entscheidungen herbeiführen und kreatives Verständnis einbringen Grundvoraussetzungen. Ich koche bereits zehn Jahre in diesem Lokal, welches ohne Zweifel zu den besten Italienern der Stadt zählt. Eröffnet wurde das Lokal „La Ninfea" - zu deutsch „die Seerose" - nach dem Vorbild in Neapel. In meiner Küche werden ausschließlich frische Produkte verwendet.

Was ist für Sie Erfolg? Es kommen viele Gäste von nah und fern zu uns, um sich vor allem an den Fisch- und Krustentierspezialitäten und der hausgemachten Pasta, die ich besonders exzellent zubereite, zu erfreuen. Das bedeutet für mich persönlich Erfolg. **Ihre Ziele?** Das hohe Niveau der Küche mit der damit verbundenen Wein- und Grappaauswahl fortzuführen. Auf dem Gebiet Pastagerichte möchte ich noch viele phantasievolle, originelle Kompositionen kreieren.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus der Harmonie in der Familie.

Ihr Erfolgsrezept? Um erfolgreich zu werden, sollte man die Fähigkeit besitzen, existierende Probleme zu erkennen, Alternativlösungen und neue Ideen einzubringen, Selbstbewußtsein, kreatives Potential zu entwickeln und mit viel Gespür für praktische, realisierbare Ziele an die Sache heranzugehen.

Wie gehen Sie mit Niederlagen um? Versagerängste ablegen, Fehler analysieren - nie den gleichen Fehler wiederholen, den Fehler korrigieren, daraus lernen und gestärkt in die Zukunft gehen.

✱ Sutter Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Personalberater. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: EFS Personalberatung GmbH., 1030 Wien, Ungarg. 59-61. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1953, Lustenau. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Elisabeth. Kinder: Christian (1987). Eltern: Norbert und Käthe. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied vom IMD-International Search and Consulting Network. Hobbies: Reisen, Segeln, Lesen (insbesondere amerikanische Justiz-Krimis), Kontakte mit Freunden.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus kleinbürgerlichen Verhältnissen. In unserer Familie waren Handwerker, Händler und Kaufleute. Nach der Matura wußte ich nicht, was ich studieren sollte und entschied mich für Mathematik, zu welchem später Informatik kam, weil es mich sehr interessierte. Während des Studiums begann ich zu arbeiten, um mich auf die soziale Umgebung einzustimmen und um mein Wissen praktisch umzusetzen. Nach dem Abschluß trat ich bei Siemens ein, wo ich mit der technischen Tätigkeit begann und nach zwei Jahren mit der Gruppenleitung beauftragt wurde. Meine nächste Station war mit der amerikanischen Firma Wang verbunden, was für mich eine neue Erfahrung bedeutete. Nach vier Jahren erfolgreicher Arbeit bei dieser Firma, wechselte ich zu Digital, wo ich acht Jahre blieb und mich mit Kunden, Mitarbeitern und dem Management beschäftigte. Das heißt, ich war dort in der Geschäftsleitung tätig. Zu meinem 40. Geburtstag traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Das war zum Teil durch die Änderungen in der Firma begründet und zum Teil durch meinen Wunsch, in einem neuen Betätigungsfeld anzufangen. Ich begann nach Partnern zu suchen, denn ganz allein bleiben wollte ich nicht. Es gelang mir ein Unternehmen zu finden, wo ich zuerst auf freier Basis anfing, dann selbst Partner und schließlich geschäftsführender Gesellschafter wurde.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Diese Frage sollte man sich am Lebensabend stellen, für mich kann ich sie jetzt noch nicht beantworten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Sie bestätigen, daß ich relativ viel erreicht habe. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß ich mich jeden Tag in der Früh in den Spiegel schauen kann. Das bedeutet, daß ich Ziele, die ich mir gesteckt habe, erreichte und mit meinem Gewissen immer im Einklang war. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Hundertprozentige Verläßlichkeit sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. Ich nehme meine privaten Termine genau so ernst, wie die geschäftlichen - ich würde einen privaten Termin wegen eines Geschäftes nie absagen. Das wissen meine Freunde, meine Kunden und meine Mitarbeiter, und ich sehe es als Voraussetzung für meinen Erfolg. Wichtig ist für mich Handschlagqualität und ein Netzwerk an Kontakten. Ich bin von Natur aus ein introvertierter Mensch und habe an mir gearbeitet, um das zu ändern, weil im Geschäft Kommunikationsfähigkeit gefragt ist. Ich machte mir keine Feinde und war mit meinen Vorgesetzten immer zufrieden. Zum Erfolg gehört auch Glück - zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort die richtigen Leute treffen. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Bei der Tätigkeit in einem Konzern sind die Ziele von der Firmenpolitik abhängig. Als Angestellter möchte man mehr verdienen und mehr Verantwortung haben. Als Selbständiger hat man andere Prioritäten. Mein Traum ist, ein Unternehmen zu schaffen, das weiter existieren kann, auch wenn ich in Pension gehe. Ich möchte nicht expandieren um des Expansionswillen, mir geht es primär um die Qualität des Geschäftes. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Unsere Beziehung ist geprägt von Verläßlichkeit, gegenseitigem Vertrauen und dadurch, daß ich ihnen viel Freiraum lasse. Ich werde gern von meinen Mitarbeitern überzeugt, nur bei manchen Sachen, die mir strategisch wichtig sind, bleibe ich bei meiner Meinung. Ich bin sozusagen ein gebender Mensch und bevor ich von anderen etwas erwarte, gebe ich zuerst. Das kommt meist zurück, und zwar in einer Dimension, die man nicht erwartet hat. Das heißt, das persönliche Engagement wird belohnt. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich unterscheide immer zwischen wichtig und dringend, und das, was dringend ist, löse ich immer zuerst. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Arbeit. Ich freue mich jeden Tag ins Büro zu kommen, weil ich mich mit Sachen beschäftigen kann, die ich selbst bestimme und die mich interessieren.

✱ Svec Karl Peter

Steckbrief

Beruf: Musiker, Dirigent. Funktion: Direktor, Inhaber. Tätig bei: Franz Schubert Konservatorium für Musik und darstellende Kunst und Musikschule, vormals Horak Konservatorium und Musikschule., 1060 Wien, Mariahilfer Str. 51/2. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1949, Wien. Kinder: Michael (1972). Eltern: Viktoria und Karl. Schöpferische Akte: Mozart-CD, Schubert Jubilee-CD, Doppel-CD mit dem Wiener Showorchester. Mitgliedschaften: Gründer des Wiener Showorchester und des Liechtenthaler Kammerensembles. Hobbies: Musik.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vater, Musiker und Komponist, hat mich bereits im Kindesalter mit Musik konfrontiert, mit acht Jahren begann ich am Horak Konservatorium Klavier spielen zu lernen. Nach vier Jahren Gymnasium begann ich mit dem Musikstudium an der damaligen Akademie, heute Universität für Musik in Wien. Ich studierte Percussion bei Prof. Richard Hochrainer und Kompositin bei Prof. Friedrich Neumann. Von 1967-84 war ich Orchestermitglied am Theater an der Wien. Parallel dazu war ich als Percussion bei Schallplattenaufnahmen (z.B. mit Peter Alexander, Catharina Valente, Freddy Quinn, Michael Heltau, Gerhard Bronner, Marianne Mendt, Ludwig Hirsch, u.a.) und bei diversen Shows tätig. Durch meine Zusammenarbeit mit Prof. Johannes Fehring erwarb ich mein Dirigierkönnen, sowie ich auch von ihm, von Prof. Karl Kowarik und Hans Salomon die Arrangiertechnik aufgrund

Franz Schubert Konservatorium & Musikschule
Musikwerkstatt, Musikalische Früherziehung, alle Instrumente und Gesang, Diplom, kein Altenslimit, Jazzabteilung, Schauspiel.
A-1060 Wien
Mariahilferstr. 51 - U3
Tel.: 587 47 87

unserer gemeinsamen Arbeit erlernte. Im Jahre 1983 kaufte ich und übernahm ich das Franz Schubert Konservatorium, das ich seither mit Evelyn Brandstetter, die die administrative Leitung übernahm und seit 1987 Mitbesitzerin des Konservatoriums ist, leite. Ich bemühe mich unseren Studenten eine möglichst praxisgerechte Ausbildung zu geben, sei es als Solist oder Orchestermusiker oder als Lehrer. Für das Salonorchester, die Kammermusik- und Jazzensembles arrangiere ich und seit 1992 dirigiere ich das Symphonieorchester des Konservatoriums. 1994 nahm ich mit meinem Salonorchester („Wiener Showorchester") eine Doppel-CD mit zeitgenössischer und Wiener Musik wie auch mit Jazzballaden und einem Auszug aus dem Musical „West Side Story" auf. Anläßlich des 200. Todestag von Franz Schubert produzierte ich eine „Schubert Jubilee"-CD mit meinem Liechtenthaler Kammer-Ensemble und 1998 entstand eine Mozart-CD.

Sonstige Tätigkeiten? Geschäftsführer der Interessengemeinschaft Wiener Showorchester, Inhaber des Segno Verlages.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg kann man nur durch Arbeit haben, dazu muß man das nötige Interesse mitbringen sie auch durchzuführen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, meine Arbeit und unser Institut ist erfolgreich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Aufwachsen in einer musikalischen Umgebung, mein Talent und mein Wille anderen ebenso Freude zu bereiten, wie mir selbst, sind mit Sicherheit ausschlaggebende Faktoren. Wichtig ist der Wille, die Zähigkeit und das Durchhaltevermögen. **Was macht ihren spezifischen Erfolg aus?** Als Lehrer glaube ich nur dann erfolgreich sein zu können, wenn man voll im Beruf steht. Wir bemühen uns den Studenten das größtmöglichste Spektrum und die beste Qualität zu bieten und achten dabei ebenso auf eine gute Allgemeinbildung, wie auch Umgang und Benehmen. Die Studenten fühlen sie bei uns wohl, wir hatten auch kaum disziplinäre Probleme - in den 16 Jahren mußten wir erst drei Schüler des Hauses verweisen. Wir haben auch viele Studenten aus dem Ausland, besonders aus dem asiatischen Raum, die eine gute Technik mitbringen, die aber die Interpretation für die westliche Musik bei uns erwerben wollen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, bereits mit 14 Jahren wußte ich, daß ich Berufsmusiker werden will. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Der Erfolg der Schule liegt nicht allein bei mir sondern bei allen unseren Lehrern. Mein Anteil darin liegt in der Auswahl dieser. Gemeinsamkeit und Zusammenhalt ist äußerst wichtig - das gemeinsame Musizieren führt durch die Freude an der Musik, durch den Spaß, den wir dabei alle haben zum Erfolg. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen tun immer weh und wird es immer wieder geben; aber als „Zwilling" stecke ich Niederlagen weg fange wieder neu an. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Liebe zur Musik, der Freude an meiner Tätigkeit und aus der Verläßlichkeit meiner Partnerin. Wesentlich ist aber immer eine positive Lebenseinstellung. **Ihre Ziele?** Mehr zu dirigieren, bzw. nur noch musizieren zu können, keine organisatorischen Probleme zu haben, lange zu leben und gesund zu bleiben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Es ist ein Erfolgserlebnis für mich, wenn aus unseren Studenten gute Musiker und Lehrer werden, wobei bei so manchen das Gefühl des Erfolges ein besonders glückhaftes ist. Als Musiker liegt die Anerkennung im Applaus des Publikums. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, eine Vielzahl, z.B. Leonard Bernstein, der mich sehr geprägt hat - ich habe mir erlaubt für mein Wiener Showorchester eine kurze Version der „West Side Story" zu arrangieren, dabei habe ich sämtliche Harmonien von Bernstein belasse. Auch bei den Bearbeitungen von Werken von Schubert und Mozart - auch diese sind Vorbilder - habe ich an den Originalen selbst nichts verändert. Ein großes Vorbild ist für mich Prof. Johannes Fehring, unter dessen Leitung ich am Theater an der Wien meine Musikerlaufbahn begann. Ihm habe ich sehr viel zu verdanken und dabei war er für mich immer ein liebenswerter und fröhlicher Mensch und auch ein Freund und Kumpel. **Anmerkung zum Erfolg?** Mein Vater hatte ein Gasthaus und war Komponist. Auch dort muß man „dirigieren", ich habe viel Organisation und über den Umgang mit Menschen ebendort gelernt. Erfolg kommt auch durch das Beobachten der Mitmenschen. Ich beobachte, inhaliere, setze das Geschehene für mich um und gebe das Gelernte weiter. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß ausprobieren und suchen, wo die eigenen Neigungen liegen. Ein Instrument sollte man aber frühzeitig erlernen, je später man beginnt, umso schwerer tut man sich. Idealismus ist ebenso wichtig, wie am Boden zu bleiben und bescheiden zu sein. Bescheidenheit, Konsequenz und Kontinuität sind der Schlüssel zum Erfolg.

✱ Swoboda Felix

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Felix Swoboda Ges.m.b.H., 1230 Wien, Großmarktstr. 4. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Philipp. Hobbies: Musik.

● Karriere

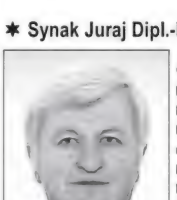
Wie war Ihr Werdegang? Von 1975-1985 machte ich eine Ausbildung als Speditionskaufmann. Danach kam ich zum Bundesheer. Seit 1989 bin ich selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für uns ist Erfolg, wenn wir jene

Ideen, die wir unseren Kunden anbieten, auch umsetzen können. Nur wenn der Kunde zufrieden ist, sind wir es auch. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Unser Geheimnis ist die Konsequenz. Wir kreieren zuerst ein Produkt, schauen dann, daß es marktfähig wird und bieten es dann mit aller Konsequenz dem Markt an. Die Spezialisierung auf Firmenübersiedlungen und der damit verbundene Erfolg geben uns recht. Ich versuche die Mitarbeiter so einzusetzen, daß ihnen die Arbeit Spaß macht. Weitere Stärken sind die Motivation unserer Mitarbeiter durch Gespräche, und unsere Reaktionsgeschwindigkeit auf Kundenwünsche. Wir waren die erste Firma in unserer Branche, die ISO 9001 zertifiziert wurde. Im privaten Bereich verstehe ich unter Erfolg, in ruhigen und normal situierten Verhältnissen zu leben. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die größte, wichtigste und auch erfolgreichste Entscheidung war der Entschluß zur Selbständigkeit. In jener Spedition, in der ich vorher beschäftigt war, befaßte ich mich auch mit Möbeln und Übersiedlungen. Die Erkenntnis, Übersiedlungen kundengerechter und somit erfolgreicher durchführen zu können, hat mich zugunsten der Selbständigkeit entscheiden lassen. Die allerbeste Entscheidung war meine Heirat. Tägliche Entscheidungen werden meist aufgrund von Erfahrungen und meistens im Team durchgeführt. **Sehen Sie Ihre Mitarbeiter als erfolgreich?** Mein Freundeskreis besteht aus Mitarbeitern und umgekehrt. Es ist wie in anderen Bereichen auch: Als erfolgreich angesehen zu werden, fördert auch den Neid. Auch das kommt selten, aber doch vor. Ich bin mit jedem Mitarbeiter gut bekannt und versuche Probleme gemeinsam zu lösen. Das Wort Chef ist bei uns unbekannt. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Bei der Firmengründung war mein Sohn fünf Jahre alt. Er arbeitet bereits jetzt im Unternehmen als Speditionskaufmann. Er hat sich sehr gut entwikkelt, und ich bin auch sehr stolz auf ihn. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei der Mitarbeitersuche steht bei uns nicht die Arbeitskraft, sondern der Mensch im Vordergrund. Ich habe aber auch sehr gute Mitarbeiter wieder verabschiedet, weil sie menschlich nicht geeignet waren. Ich motiviere meine Mitarbeiter nicht mit Geld, denn ich bin der Meinung, daß es bessere Möglichkeiten der Motivation gibt. Eine Prämie ist immer eine Sache des Moments, nächstes Monat ist sie schon wieder vergessen. Es motiviert einen Möbelträger mehr, wenn ich ihm auf die Schulter klopfe und sage: „Des hast guat g´macht." Bei uns ist jeder Geschäftsfall für die Mitarbeiter bis zum Rohertrag transparent, das motiviert. Es geht bei uns menschlich zu. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle, und was verstehen Sie darunter?** Ich bin in einem nicht sehr komfortablem Umfeld aufgewachsen, nämlich in einem Heim. Meiner Gattin ging es ähnlich, sie ist in einer großen Familie aufgewachsen. Ich mußte sehr früh zu teilen lernen. Manchmal mußte meine Familie mit 1000 Schilling pro Woche auskommen, aber es funktionierte trotzdem. Wir haben bis heute weder Yacht noch Villa. Niederlagen werfen mich nicht zu Boden. **Was ist die Musik für Sie?** Ich habe Gitarre und Trompete gelernt. In einer bekannten Band fiel dann ein Bassist aus, und so wurde ich engagiert. Ich spielte dann zehn Jahre in dieser Musikgruppe und übernahm auch erfolgreich das Management. Unser Produkt ist die Unterhaltungs- und Tanzmusik, allerdings auf sehr hohem Niveau. Ich habe dann nach der Firmengründung die Musik etwas vernachlässigt, beginne aber jetzt wieder, weil ich eine Tätigkeit als Ausgleich zu meiner intensiven beruflichen Tätigkeit suche. Zum Golfspielen bin ich noch zu jung, Fußball ist mir zu gefährlich somit bleibe ich bei der Musik. **Haben Sie Anerkennung von außen bekommen?** Davon kann man nie genug bekommen. **Was ist Ihr Lebensmotto?** Sich für alles, was man macht, nicht schämen zu müssen.

✱ Synak Juraj Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Techniker und Verkäufer. Funktion: Gschf. Tätig bei: Datanet, Hard- und Software Entwicklungs- und Vertriebs GmbH., 1230 Wien, Leo Mathauser-G. 71. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1954, Bratislava. Familienstand: Verheiratet mit Daniela, geb. Valko. Kinder: Ruth und Miriam. Eltern: Anna und Juraj. Schöpferische Akte: Fachvorträge bei unterschiedlichsten Veranstaltungen. Hobbies: Reisen, Lesen, Wandern und Skifahren.

● Karriere

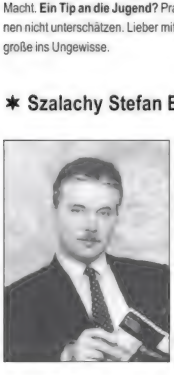
Wie war Ihr Werdegang? 1972 Matura, dann ging ich an die TU-Elektrofakultät mit der Fachrichtung automatische Steuerung. Nach dem Abschluß 1977 war ich fünf Jahre als Servicetechniker tätig und danach drei Jahre Fachdolmetscher (Deutsch, Englisch und Russisch). Seit September 1985 bin ich mit meiner Familie in Österreich. Ich begann bei Siemens als Entwickler und Koordinator. 1987 machte ich mich mit einem Heimbüro selbständig. Das war durch einen größeren Auftrag der Firma Bizerba und mit einem kleinen Kredit möglich. Nach zwei Jahren erweiterte ich die Firma, es kamen drei Angestellte dazu und wir wechselten in ein Büro nach Baden. Diese Einzelfirma besteht heute noch. 1990 gründeten wir die Datanet GmbH in Götzis, 50 Prozent gehörten einer Vorarlberger Firma. Im gleichen Jahr gründeten wir eine Tochtergesellschaft in Bratislava. 1992 übernahm ich die Datanet GmbH zur Gänze. Wir wechselten in ein Büro in Wien und spezialisierten uns auf Netzwerk- und Systemmanagement. Wir arbeiten mit großen Firmen wie IBM und HP-Datentechnik zusammen. 1998 wurde eine Tochterfirma in Prag gegründet. Seit 1999 sind wir im 23. Bezirk. Mittlerweile beschäftigen wir 15 Mitarbeiter an drei Standorten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?Ja, weil mir die Arbeit Spaß macht. **Ihr Erfolgsrezept?** Optimismus, sehr viel Arbeit, Fleiß und Schweiß. **Gab es für Sie ein Vorbild?** Nein, nur den Wunsch, etwas zu

erreichen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Meine Frau, wir sind ein Duo. Was mir fehlt, hat sie. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, die ganze Übernahme von Datanet war eine erzwungene Maßnahme, weil die Zusammenarbeit mit dem Partner nicht funktioniert hat und die Firma konkursreif war. Die Sanierung war dann ein recht harter Job für uns, aber mit viel Optimismus schafften wir es. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen einerseits unseren Erfolg, aber um unsere „Mehrarbeit" beneiden sie uns nicht. Mitarbeiter sehen mich natürlich als erfolgreich, vielleicht manchmal als zu hart. Ich bin als Fachmann sicherlich anerkannt und auch als Führungsinstanz. Meine Frau dagegen, sie ist auch Geschäftsführerin, ist die gute Seele und ein Bindeglied. Unsere Eltern sehen uns als sehr erfolgreich. Sie sind zufrieden und sehr stolz, daß es uns gelungen ist, in einem fremden Land Fuß zu fassen. Unsere Töchter haben aufgrund von Zeitmangel unter der Firma gelitten. Auf der anderen Seite schätzen sie mittlerweile die Möglichkeiten z.B. von längeren Sprachaufenthalten im Ausland. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Freunden, die uns jetzt, im nachhinein, gestehen, daß sie zu Beginn nicht an unseren Erfolg glauben konnten. Anerkennung ist auch das Vertrauen, das uns unsere Geschäftspartner entgegengebracht haben. Kunden zu gewinnen, war eine Pionierarbeit, wir waren ja in einem fremden Land, ohne Netzwerk. Anerkennung ist sicher wichtig, weil sie motiviert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Glauben - wir sind praktizierende Christen. **Ihre Ziele?** Zufrieden bin ich nicht, man will immer ein bißchen mehr. Ich möchte auf ein schönes und zufriedenes Leben zurückblicken können. Nicht so wichtig sind Geld und Macht. **Ein Tip an die Jugend?** Praxis ist wichtig, den Rat von Erfahrenen nicht unterschätzen. Lieber mit Optimismus kleine Schritte tun, als große ins Ungewisse.

✶ Szalachy Stefan B.



● Steckbrief

Beruf: Kommunikationsberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Esprit Public Relations GmbH., 1130 Wien, Beckg. 18. Geboren - Datum, Ort: 3. Jänner 1953, Pasztó/Ungarn. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Tibor, Nicolette. Eltern: Gabriella und Stephan Mitgliedschaften: PRVA, PRGA, ECCO. Hobbies: Jagd, Garten, Lesen, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura studierte ich sechs Semester Jus und habe gleichzeitig als Journalist gearbeitet. Nachdem ich das Jusstudium abgebrochen hatte, wechselte ich zum Kommunikationsstudium in die Schweiz. Anschließend trat ich in die Kommunikationsberatung in Österreich ein. 1977 kam ich ans Institut für angewandte Systemanalyse in Laxenburg (internationales Forschungsinstitut) und war dort für innerbetriebliche und externe Kommunikation zuständig. 1979 wechselte ich in die Agenturszene (PR Agentur Publico). Diese Branche war für mich durch die Vielfalt der Tätigkeiten und dem Reiz in einem Dienstleistungsunternehmen mit einer großen Anzahl an Aufgaben konfrontiert und gleichsam der „Diener vieler Herren" verschiedenster Branchenunternehmer zu sein interessant. Dies war eine Herausforderung für mich. Nach fünf Jahren wechselte ich in kleinere Agenturen und gründete 1987 die Esprit Public Relations.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg mißt sich in unserem Beruf an der Zufriedenheit des Kunden, drückt sich durch eine langfristige Kooperation aus (wir haben eine sehr geringe Kundenfluktuation) und an der positiven Eigendynamik, das heißt, daß man für Neukundengeschäfte nicht akquirieren muß, sondern weitergereicht wird. Erfolg ist mehr als ordentliche Betriebsergebnisse und positive Geschäftszahlen. Da spielen viele emotionale Komponenten eine Rolle, wie innere Zufriedenheit, Freude an der Arbeit, Dinge, die sehr stark an das persönliche Leben hineinspielen. Erfolg ist ein gesamtheitlicher Begriff. Mein beruflicher Erfolg reflektiert auf meinen persönlichen Lebensstil, schlägt sich auf meine Beziehung zu meiner Familie. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Ich denke, daß mein Erfolg zu einem erheblichen Teil mit meiner Erziehung zu tun hat. Ich hatte eine strenge Erziehung, bin mit drei Geschwistern aufgewachsen, habe dabei soziale Verantwortung, Integrationsfähigkeit und Rücksichtnahme auf andere von Kindheit an gelernt. Durch meine Erziehung habe ich sehr viele Eigenschaften mitbekommen, die mir heute zugute kommen. Auch im Umgang mit Menschen (korrektes Auftreten, Fairneß, Anständigkeit). Gerade im Dienstleistungsbereich ist es wesentlich, daß der Kunde König ist. Ich habe in meinen Anfängen gelernt, daß es dem Kunden gegenüber kein nein gibt, daß man viele Dinge tun muß, die mit dem unmittelbaren Geschäft nichts zu tun haben, das heißt, eine Fullserviceagentur zu sein. Daß man tatsächlich in der Lage ist, die Dinge, die man signalisiert, zu machen. Dies wird vom Kunden geschätzt. Ich habe gelernt, unsere Agentur als eine ausgegliederte Abteilung unserer Kunden zu sehen. Eine hohe Problemlösungskompetenz der Agentur beinhaltet ein hohes Maß an Flexibilität, rasch auf Kundenbedürfnisse eingehen ohne lange Vorlaufzeiten, hohes Maß an Selfmanagement, daß man weiß, wohin man sich selbst wenden muß, um Probleme rasch lösen zu können. Der Erfolg als Unternehmer basiert auf einer gewissen Freude an der Freiheit, der Eigenverantwortung (die auch zur Bürde und Last werden kann), der Gestaltung des eigenen Unternehmens. **Spielten Mitarbeiter für den Erfolg eine Rolle?** Es muß insgesamt ein stimmiges Team sein, auch nach außen hin. Es ist fundamentale Voraussetzung, daß man miteinander kann. Das menschliche Gerüst, eine gute Kinderstube sind mir in vielen Fällen wichtiger als eine solide Ausbildung. Gute Ausbildung, ohne die Fähigkeit sie auch sozial einzusetzen, genügt mir nicht. Hohes Maß an Selbstmanagementfähigkeit,

Selbstverantwortung, Verläßlichkeit und Eigeninitiative sind wichtig. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Analyse, um eine Wiederholung auszuschließen. Fehler können durchaus etwas Produktives sein, wenn man in der Lage ist, aus diesen zu lernen. Schwierigkeiten sind etwas, was weiterbringt, wenn man sie als solche akzeptiert. **Gibt es Vorbilder?** Georg Mautner Markhof vor allem in seiner Konsequenz und Korrektheit. Er machte mich in meinem Selbstbewußtsein sehr stark. **Ihr Lebensmotto?** Lebe so, wie, wenn du stirbst, wünschen wirst, gelebt zu haben. **Ihr Rat für andere?** Der Glaube an sich selbst und eine gewisse Konsequenz, Unbeirrbarkeit und Lernfähigkeit sind Voraussetzungen für Erfolg.

✱ Szegedi Georg

● Steckbrief

Beruf: Chefkoch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Burgenländisches Weinforum Leisserhof., 7082 Donnerskirchen, Hauptstr. 57. Geboren - Datum, Ort: 1963, Ungarn. Hobbies: Musik, ich bin Amateurgitarrist und HIFI-Fan, sowie Lesen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volksschule ging ich vier Jahre zur Hotelfachschule in Budapest und machte dort meinen Abschluß (1981). Ich arbeitete sieben Jahre im Restaurant Gundel und machte mich nach 1988 selbständig. Seit 1991 bin ich im Leisserhof beschäftigt. Ich lebe in Budapest und Mörbisch.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn die Gäste mit dem von mir gekochten Essen wunschlos glücklich sind. Ich erfülle gern alle Wünsche meiner Gäste. Ich koche nicht streng nach Rezepten, sondern lasse meiner Kreativität freien Lauf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich muß mich immer weiterbilden. Die Gäste können Wünsche äußern und werden von mir gut bedient. Im Vinarium koche ich würzig, nach pannonischem Geschmack. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Ich habe aus meiner Selbständigkeit, die sich anfangs als Niederlage herausstellte, gelernt, mich nicht auf Freunde zu verlassen. Auch die Zeit des Umbruchs in Ungarn war sehr schwer für mich. **Wie haben Sie diesen Umbruch in Ungarn erlebt?** Wir haben ihn eigentlich nur als Aufbruchsstimmung erlebt, obwohl das Leben in Ungarn früher für mich einfacher war. Ich konnte wesentlich mehr verdienen. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Ich nehme die Äußerungen meiner Gäste ernst. **Welche Rolle spielen Familie, Freunde und Vorbilder?** Eltern, Lebenspartner und ein paar richtige Freunde sind wichtig. Wir helfen und unterstützen uns gegenseitig. Vom Vater habe ich viel gelernt, er war Präsident bei einer Gesellschaft für Wirtschaft und Gastronomie, und er brachte mir bei, als Mensch mit Menschen bei der Arbeit umzugehen. In der Küche des Lesserhofes sind wir derzeit drei Köche, und der Erfolg spricht für sich. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich erhalte viel Lob von Stammgästen aus Wien und Eisenstadt. Die Qualität stimmt, was mich wiederum ganz besonders freut. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Hobbies - Lesen und Musik hören sowie Gitarre spielen. Ich liebe Instrumentalmusik. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Ich möchte die Ausbildung zum Sommelier abschließen, da ich im Leisserhof viel mit gutem Wein zu tun habe und mich dieses Gebiet interessiert. **Leben Sie nach einem Motto?** Was ich machte, muß ich gern und mit Herz sowie gewissenhaft tun. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Viele Ausländer möchten nach Österreich kommen und dafür ist das Beherrschen der deutschen Sprache wichtig.

✱ Szegö Johann KommR.

● Steckbrief

Beruf: Fremdenführer. Funktion: Inhaber Tätig bei: KommR. Johann Szegö - Staatlich geprüfter Fremdenführer - Allgemein beeideter Dolmetsch., 1160 Wien, Neulerchenfelderstr. 23/5/25. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1936, Budapest. Eltern: Zsuzsanna und András. Schöpferische Akte: 1992 „Kaiser, Krisen, Krieg und Kreisky", Österreich von 1918-1955, 1998 „Ungarisches Wien". Mitgliedschaften: Verein der geprüften Wiener Fremdenführer, Österreichischer Verband der Gerichtsdolmetscher, Club MENSA Österreich, Club Pannonia. Hobbies: Lesen, Fußball (leider passiv).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura fing ich in Ungarn mein Medizinstudium an, kam 1956 nach Wien, wurde als Flüchtling in Österreich sehr gut aufgenommen und setzte mein Studium hier fort, welches ich letztendlich aber doch abbrach. Danach hielt ich mich mit einigen Jobs über Wasser. Nach meiner Fremdenführerprüfung konnte ich mich 1967 etablieren und bekam auch die österreichische Staatsbürgerschaft, außerdem wurde ich als Gerichtsdolmetsch vereidigt. Dieses Jahr war ein besonders gutes für mich. Seit 1975 bin ich Präsident des Vereins der geprüften Wiener Fremdenführer, seit 1982 bin ich in der Fremdenführerprüfungskommission und seit 1983 bin ich auch im Unterricht tätig. Im Weltverband der Fremdenführervereine war ich von 1987 bis 1993 im Vorstand.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich im Fremdenführer-

beruf und in der Berufsvertretung auf einem derartigen Niveau angekommen bin, wie nicht viele andere. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Sicher, mit dem Wiener Tourismus geht es ja nicht immer nur bergauf. Ich nehme eine Niederlage zur Kenntnis, versuche aber recht schnell herauszukommen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Mein Freundeskreis zeichnet sich eher durch Qualität als durch Quantität aus, sicher sehen sie mich auch als erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Meine Brüder in Ungarn sehen mich sicher auch als erfolgreich. Der Kontakt zu meiner Familie ist für mich sehr wichtig. **Und wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, als erfolgreich, verläßlich, korrekt und kompetent. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, man freut sich schon darüber. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Leben kostet mich keine Kraft - ich bin so, kann gar nicht anders. **Ihre Ziele?** Gesundheitlich soll es so bleiben, beruflich erhoffe ich natürlich einen Aufschwung. Daß ich mich in den sogenannten „wohlverdienten Ruhestand" begeben möchte, kann ich mir nicht vorstellen. Ich hätte gern Rezensionen über meine Bücher in diversen Tageszeitungen. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** In der Zeit von 1992-97 sind die Übernachtungen in Wien von 6.880.000 auf 7.200.000, also um sechs Prozent, gestiegen. In der gleichen Zeit ist die Anzahl der Fremdenführer von 395 auf 518 gestiegen, also gute 25 Prozent mehr. Das sollte man bedenken, wenn man diesen Beruf ergreifen möchte.

✱ Szirmay Nora

● Steckbrief

Beruf: Diplomierte Tanzpädagogin. Funktion: Diplomierte Tanzpädagogin und Choreographin. Tätig bei: Tanz- und Ballettschule Nora., 7000 Eisenstadt, Josef Lentschstr. 4/2. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1969, Wr. Neustadt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Hannes Jagschitz. Kinder: Victoria (1993). Hobbies: Skifahren, Eislaufen, Inlineskaten und Ballett.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich besuchte die Volksschule in Eisenstadt und begann im Alter von vier Jahren mit Ballett. Nach der Volksschule ging ich in Wien ins Gymnasium und mit 12 Jahren war ich zwei Monate in Cannes bei einer speziellen Tanzausbildung, mit 13 Jahren legte ich die Bühnenreifeprüfung für Bühnentanz ab. Die Oberstufe habe ich dann in Budapest besucht. Ich mußte erst die Sprache lernen und maturierte 1987. Es folgten fünf Jahre am staatlichen Ballettinstitut Budapest, wo ich 1988 mein Diplom als Tanzpädagogin erhielt. Das Gymnasium und die Ballettausbildung liefen parallel. Das war mein bis jetzt schönster Lebensabschnitt. Ich habe dort viel Disziplin gelernt. Seit acht Jahren bin ich mit den Ballettkindern mit Begeisterung für „Licht ins Dunkel" tätig. Seit 1995 bin ich selbständig mit der mobilen Tanz- und Ballettschule Nora. Das Unterrichtsalter bei Tanzkursen reicht von Jugendlichen bis zu Pensionisten, die Ballettschule ist für Kinder ab vier Jahren vorgesehen. Die Organisation der Räumlichkeiten für Marketing und Werbung fällt in die Kompetenz meines Partners. Er ist mir dadurch eine sehr große Hilfe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich kann meinen Schülern Freude am Tanz vermitteln. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Ja, weil ich glücklich bin mit meinem Leben, mit meinem Beruf und meiner Familie; das alles füllt mein Leben aus. Anfangs bin ich ins kalte Wasser gesprungen, die Stunde 0 mit meiner mobilen Tanzschule und einem Kleinkind war schwer, aber mit der Unterstützung meines Partners habe ich es geschafft. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich kann Kind und Karriere unter einen Hut bringen. Meine Familie unterstützt mich und wir helfen uns gegenseitig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich liebe meinen Beruf als Ballett- und Tanzlehrerin. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Frau Lucia Bräuer-Fränzl hat mich dazu gebracht, Pädagogin zu werden. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Die Mundpropaganda für meine Tanzschule und der Applaus, den meine Ballettkinder erhalten, sind mein Erfolg. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Ich erhalte viel Kraft aus meiner Familie und auch aus der Kreativität, die ich bei meinen Choreographien umsetzen kann. **Welche Ziele haben Sie noch?** Es ist ein Traum von mir künftig in Eisenstadt, wo Fanny Elßler geboren wurde und auch zum Teil gewirkt hat, eine Fanny Elßler-Akademie zu gründen. **Haben Sie Ein Erfolgsrezept?** Mit Kreativität, vollem Einsatz und Idealismus sowie der Investition von Freizeit kann man in diesem Beruf viel erreichen. Wichtig sind natürlich auch junge, begeisterungsfähige und idealistische Ballettschüler.

✱ Taksás Mihály Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. Taksás Mihály - Zivilingenieur für Hochbau., 1080 Wien, Laudong. 3/1. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1959, Szerencs/Ungarn.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1977 schloß ich das Gymnasium in Ungarn mit der Matura ab. Von 1979-84 studierte ich an der Technischen Universität in Budapest Architektur und schloß das Studium 1984 mit Diplom ab. In der Studienzeit war ich Chefredakteur der Studentenzeitung "Bercsényi 28-30", die sich auch mit Architektur beschäftigt, darüberhinaus aber war diese Zeitung auch die Dokumentation aller künstlerischen Aktivitäten – Ausstellungen, Konzerte, Performances, Theaterstücke, Vorlesungen usw. – im Studentenheim

der Universität. Ich organisierte mit anderen Studenten auch diese Aktivitäten für Künstler, die meistens die damalige kommunistische Kulturpolitik gerade noch duldete oder schon verbot. Von 1980 bis 1985 organisierte ich gemeinsam mit dem bekannten ungarischen Architekten Imre Makovecz Sommerkurse für Architekturstudenten in Visegrád, die im Rahmen einer alternativen Öffentlichkeit versuchten, die Mängel der damaligen Architektenausbildung auszumerzen. In dieser Zeit unterstützte ich bereits die damalige ungarische demokratische Opposition im Untergrund als anonymer Redakteur und technischer Herausgeber zahlreicher Broschüren und Untergrundpublikationen im "Samisdat", im Eigenverlag. Ab 1984 war ich bereits als Architekt tätig. 1985/86 studierte ich an der Ungarischen Hochschule für angewandte Kunst. Wegen meiner Tätigkeit in der ungarischen demokratischen Opposition verfolgt, war ich gezwungen Ungarn 1988, noch kurz vor der Wende, zu verlassen. Nach der Gewährung des politischen Asyls in Österreich, war ich zur Erlangung der vorgeschriebenen Praxis für eine selbständige Tätigkeit in verschiedenen wiener Architekturbüros tätig. In 1994 legte ich die notwendigen Kammerprüfungen ab. Seither bin ich selbständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, in einer bestimmten Arbeitskonstruktion das Maximum meiner eigenen Fähigkeiten aus mir herauszuholen, bzw. einbringen zu können. Dies bezieht sich aber auch auf den Auftraggeber, der wissen sollte, was er von mir zu erwarten hat. Zu den wichtigsten Fähigkeiten meines Berufes zählen unter anderem Raumsicht und Materialkenntnis, und da alle Gebäude und Bauten auch teile des Universums sind, die Erbauer müssen sich über die Gesetze der Natur im Klaren sein. Dies ist z.B. für den Energiebedarf und für den Haltbarkeits/Instandhaltungskosten eines Gebäudes von immenser Bedeutung. Erfolg ist aber sicher keine Frage von Konkurrenz und dem kompromißlosen Verfolgen der eigenen Ziele.

✶ Tancsits Walter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politik- und Publizistikwissenschaftler. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichischer Arbeiter- und Angestelltenbund., 1082 Wien, Laudongasse 16. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1951. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Claudia. Kinder: Michael (1986). Eltern: Maria und Josef. Mitgliedschaften: Wiener Kammerrat, Mitglied des Bundesvorstandes der BAK, Hobbies: Lesen, Modelleisenbahn, Laufen, Bergwandern, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Mutter war geschieden und berufstätig. So wuchs ich bei den Großeltern mütterlicherseits und bei meiner Mutter auf. In Wien-Favoriten, wo ich geboren bin, ging ich in die Volks- und Realschule. 1966-1971 besuchte ich die HTL für Allgemeinen Maschinenbau. 1971-1972 war mein Präsenzdienst, bei dem ich die Grundlage für die Reserveoffiziersausbildung bekam. Nach der Absolvierung des Präsenzdienstes begann ich als Teilkonstrukteur im Waggonbau zu arbeiten. Die nächste Station war die ÖBB, wo ich im Rahmen des Nachwuchsaufbaues im Werkstättendienst arbeitete. Diese Tätigkeit war für mich zu eintönig, und nach einer kurzen Zeit folgte mein erster Karriereschnitt - ich gab diesen sicheren Job auf. Damals war die Situation am Arbeitsmarkt anders, und man konnte sich in vielen Bereichen die Arbeit aussuchen. Mit 23 Jahren ging ich zum Bundesheer als technischer Offizier und wollte dort zwei Jahre bleiben. Aufgrund des absehbaren Karriereaufstiegs verlängerte ich den Vertrag auf 10 Jahre. 1981 war ich Kompaniekommandant beim UNO Einsatz auf den Golan-Höhen. Danach mußte ich mich entscheiden, ob ich ein Beamter werde und zum Bundesministerium für Landesverteidigung gehe oder mich für eine andere Entwicklung entscheide. Wäre ich damals verheiratet gewesen, hätte ich mich für eine Beamtenkarriere entschieden. Da ich aber ledig war, entschloß ich mich, die restlichen drei Jahre meines Zeitvertrages dem Studium zu widmen. Ich wollte zuerst Rechtswissenschaften studieren, entschied mich dann am Inskribtionsschalter für Politikwissenschaften und Publizistik. Mein Ziel war, in drei Jahren das Studium zu beenden, was ich auch schaffte. Mit 34 Jahren begann mein neuer Karriereabschnitt. Ich ging zum Arbeitsamt, wurde in drei Tagen vermittelt und entschied mich für etwas anderes, bei dem ich mir mehr Spaß an der Tätigkeit erwartete. Das war die Firma „Triconsult & Triprojekt", die sich mit Markt- und Meinungsforschung beschäftigt. Ich blieb dort von 1985 bis 1992 und war als Projektleiter eingesetzt. Der Reiz dieser Tätigkeit bestand für mich darin, daß ich dort mit verschiedenen Dingen konfrontiert wurde. Da kamen mir meine frühere berufliche Tätigkeit und mein Wissen sehr zugute. Ich betreute Industrie- und Autokunden, Politik, den öffentlichen Dienst und setzte alles, was ich konnte und wußte, um. 1992 übernahm ich für den Wiener ÖAAB eine Positionierungsstudie, bei der ich mit den Gegebenheiten schonungslos umging. Überraschenderweise rief mich der Obmann Dr.Höchtl an und bot mir dann im persönlichen Gespräch die Position des Generalsekretärs an. Man muß dazu sagen, daß der damalige Generalsekretär in Pension ging und die Stelle frei wurde. Diese Tätigkeit übe ich seit 1993 aus.

● Zum Erfolg

Wie entwickelte sich Ihre politische Laufbahn? 1971 trat ich in die Junge ÖVP ein. 1974-1975 war ich Bezirksobmann. Beim Bundesheer war ich Personalvertreter. 1988-1992 war ich parallel zu meiner Tätigkeit bei der Firma „Triconsult" wissenschaftlicher Geschäftsführer am Österreichischen Institut für Jugendforschung. Im Laufe der Zeit sammelte ich viele Erfahrungen und erreichte einen hohen Bekanntheits-

grad. 1999 werde ich voraussichtlich zum Abgeordneten des Nationalrats gewählt, was ich als eine logische Ergänzung meiner politischen Tätigkeit empfinde. Mein Schwerpunkt wird Arbeitsmarkt und Sozialpolitik sein. **Was ist Ihr bis jetzt größter Erfolg?** Die Familiensteuerreform, an der ich maßgeblich mitgearbeitet habe. **Was beinhaltet der Begriff „Erfolg" für Sie?** Freude an dem, was ich tue. Für mich zählen in erster Linie die Inhalte der Tätigkeit, und ich könnte nie nur wegen des Geldes arbeiten, der Erfolg bedeutet aber auch eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit. Diese Unabhängigkeit braucht man, um berufliche und private Entscheidungen frei zu treffen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Glück. **Das Glück gehört aber den Tüchtigen!?** Den Tüchtigen und den Willigen. Man muß das, was man will, konsequent umsetzen und sich nicht durch fremde Meinungen abhalten lassen. Ich empfand mein Studium der Politikwissenschaft und Publizistik als wichtig, auch wenn andere es als „unnötig" oder „brotlos" bezeichneten. Ein Schlüssel zum Erfolg ist sicher die Gabe, mit Menschen umzugehen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als locker, aber konsequent. Jeder ist für seine Zeitaufteilung selbst verantwortlich. Ich überprüfe nicht und beobachte nicht. Meine Mitarbeiter genießen eine bewußte Freiheit, die nicht mißbraucht wird. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Dadurch, daß man mich zur Beratung und zum Referieren einlädt, man fühlt sich als sozusagen „gerne gesehener Gast"; durch die neuen Aufgaben, mit welchen ich beauftragt werde. Mir ist wichtig, daß mein Fachwissen und meine Sozialkompetenz von den Fachleuten anerkannt werden und daß ich als ein guter Partner eingeschätzt werde.

✶ Tanos Paul Dr.

● Steckbrief

Beruf: Vorstandsdirektor. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: Wienerberger Baustoff Ind. AG., 1103 Wien, Wienerbergstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1944, Budapest. Kinder: Kathrin und Verena. Eltern: Dr. Hans und Editha. Schöpferische Akte: Berichte in diversen Fachzeitschriften, Dissertation über Investitions- und Bewertungsmethoden Europa Asien. Hobbies: Marathonlaufen, Radfahren, Tennis, Musik und Kunst.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Kärnten auf und kam nach der Mittelschule und der Handelsakademie nach Wien, um hier Welthandel zu studieren (Abschluß mit Dipl.Ing.) 1969 trat ich in ein Privatunternehmen ein, in dem ich sozusagen von der Pike auf alle Stationen, sei die Buchhaltung, Lohnverrechnung, Bauleitung, etc. kennenlernte. Im Industrieunternehmen Knauff in Liezen war ich bis 1981 im Organisations- und Strukturaufbau als Geschäftsführer tätig, dort baute ich aufgrund meiner perfekten Sprachkenntnisse den Export nach Italien auf. Mit 37 Jahren entschloß ich mich zum Schritt in die Selbständigkeit und gründete eine Consultingfirma, die primär große Unternehmen aus der Bauwirtschaft beriet. Ende 1987 wurde bei einem meiner größten Kunden, nämlich der Firma Wienerberger, eine Vorstandsfunktion vakant, die ich per Jänner 1988 annahm. Es bereitet mir nach wie vor große Freude, eine der größten internationalen Firmen Österreichs aufzubauen und zu führen. Im Jahr 1995 promovierte ich an der Wirtschaftsuniversität, was damals eine immense Doppelbelastung darstellte, aber auch viel Freude und Genugtuung bereitete.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist nur im Team möglich. Mein Erfolg ist der meiner Mitarbeiter und umgekehrt. Man kann gesteckte Ziele nur gemeinsam erreichen, und dafür ist es notwendig, die Mitarbeiter auf gleicher Ebene zu behandeln. Jede Sichtweise und jeder Aspekt kann von Bedeutung sein. Erfolg ist für mich mit dem Gefühl verbunden, etwas vorzuweisen, was man aus eigener Kraft erreicht hat. Dies schlägt sich in der Unternehmenskultur, im Führungsstil und letztendlich auch in „Figures and Facts" des Unternehmens nieder. Werden diese Kriterien in einen harmonischen Einklang gebracht, bedeutet es Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundvoraussetzung ist meines Erachtens eine gewisse Grundintelligenz, die man mit Fleiß und Korrektheit korrelieren muß. Unter diesen Aspekten sehe ich mich erfolgreich, weil man jedes Jahr die Ergebnisse des Unternehmens verbessern kann. Dies ist mit dementsprechendem Engagement verbunden, was jedoch nicht nach Selbstbeweihräucherung klingen soll. Auch spielen hier Intuition und die Motivation der Mitarbeiter eine große Rolle, was in einem Unternehmen dieser Größenordnung manchmal schwierig ist. Dies gelingt durch eine leistungsgerechte Bezahlung, die sich aus einem Grundgehalt und einer Variablen zusammensetzt. Ebenso bin ich der Meinung, daß man Mitarbeitern Freiräume in kleineren Entscheidungsrahmen zugestehen soll, auch wenn dies eventuell eine gewisse Fehlerquote sein mag. Sie hält sich aber sicherlich in Grenzen, die Motivation überwiegt jedoch. Im Grunde verlange ich von Mitarbeitern das gleiche wie von mir selbst. Arbeit muß Spaß machen und Leistungen in Form von angemessenem Lob honoriert werden, denn alle brauchen Streicheleinheiten. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Gott sei Danke habe ich noch keine erlitten. Ich verstehe darunter, daß man aus eigener Ursache so viele Fehler macht, daß man in der Folge das Unternehmen in ernsthafte Schwierigkeiten bringt und dessen Existenz gefährdet. Für kleinere Übel das Wort Niederlage anzuwenden, scheint mir nicht gerechtfertigt. Bei Niederlagen muß man zu allererst den Ursachen der Fehlentscheidungen auf den Grund gehen und versuchen, den Schaden abzugrenzen. Dann darf man sich aber nicht in Schuldgefühlen wälzen, sondern sollte objektiven Abstand gewinnen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aufgrund meiner eigenen guten physischen und psychischen Stärke schöpfe ich Kraft aus mir selbst. Meine Interessensgebiete sind weit gestreut, vor allem Musik begleitet mich in meinem Leben. Mein Ziel ist es, die in den letzten Jahren eher passive Rolle der Musik wieder in eine aktive umzulenken. Ich hatte immerhin schon mit 16 Jahren eine eigene Jazzband. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Eine große Rolle, denn einerseits ist Anerkennung ein Motivationsfaktor und andererseits auch ein Feedback. Durch Aner-

Copyrighted material

kennung weiß ich, daß ich mich am richtigen Weg befinde. **Leben Sie nach einem Motto?** Ja, man soll immer ein korrektes, ordentliches Leben führen, denn in irgendeiner Form kommt dieses Positiva im weiteren Leben zurück.

✱ Tarbuk Richard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: SMS Baumaschinenhandel GmbH., 1110 Wien, Bleibtreustr. 2. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1945. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Hobbies: Wandern, Radfahren, meine karge Freizeit am Neusiedlersee verbringen, Numismatik.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? 1965 nach Absolvierung des humanistischen Gymnasiums, besuchte ich anschließend einen zweijährigen Abiturientenlehrgang an der HAK. Dann erfolgte der Eintritt in das Berufsleben bei der Firma Tarbuk (Kfz-Branche), die mein Großonkel geführt hat. Als ich 1978 kündigte, hatte ich die Position des Verkaufsleiters inne, im gleichen Jahr trat ich bei der Firma Volvo (Baumaschinen) ein, wo ich die Position des Verkaufsinnendienstleiters ausübte, bevor ich Mitglied der Geschäftsleitung wurde. Als 1993 die Niederlassung liquidiert wurde, wechselte ich zur Strobl-Gruppe, die seinerzeit der größte Baumaschinenhändler Österreichs war, wo ich ebenfalls den Verkauf zu leiten hatte. Seit 1993 bin ich Geschäftsführer der Firma SMS-Baumaschinen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel erreicht zu haben, aber auch etwas geleistet zu haben und meinem Umfeld etwas Positives geboten zu haben. Das gelingt mir mit Aufrichtigkeit, Ausdauer und Zielstrebigkeit. Wichtig war für mich, ein positives Charisma aufzubauen. Kommunikationsvermögen sowie eine dementsprechende Mitarbeiterführung gehört ebenfalls dazu, um Erfolg zu haben. Aber auch Glück gehört dazu. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, diese lösen einen Prozeß aus. Emotionen spielen hier sehr wohl mit, auch wenn es gilt die Sache zu analysieren. Schließlich kam ich zur Erkenntnis, daß in Niederlagen auch etwas Positives zu sehen ist. Auch „den Kopf in den Sand zu stecken" ist nicht der richtige Weg. **Welche Bedeutung hat Mitarbeiterführung für Sie?** Obwohl manchmal gesagt wird, daß ich einen autoritären Führungsstil praktiziere, gebe ich den Mitarbeitern einen Rahmen vor, in welchem sie eigenverantwortlich agieren können. Natürlich gilt es auch eine Art Kontrollmechanismus zu entwickeln. Ich bin der Ansicht, daß der Mitarbeiter sein eigenständiges Handeln im Rahmen seines Auftrages selbst durchführen sollte, so lange der Fehleranteil nicht zu groß wird. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich vertrete die Ansicht, daß es von eminenter Wichtigkeit ist, Informationen zeitgerecht weiterzugeben, das heißt, den Mitarbeitern alle für seine Tätigkeit bzw. Aufgabengebiete wichtigen Informationen zu geben. Auch ehrlich gegenüber den Mitarbeitern zu sein ist wichtig. Denn, wenn die Ziele erreicht werden, ist der Einsatz der Mitarbeiter gewährleistet. **Woher nehmen Sie die Kraft für den beruflichen Alltag?** Alle Tätigkeiten, die ich ausgeübt habe, versuchte ich korrekt zu erfüllen, das gelang mit einem positiven, harmonischen Familienleben. Auch im Privatbereich wird von so mancher Situation gesprochen, körperliche Aktivität ist für mich von Bedeutung, um Ausgeglichenheit in den beruflichen Alltag einzubringen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese beiden Bereiche kann man nicht trennen. Nicht nur, daß ich mit meiner Familie über den beruflichen Alltag spreche, erfolgt in der Familie auch eine Art von „gegenseitigem Befruchten", da meine beiden Söhne Rechtswissenschaft und Betriebswissenschaft studieren. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, ich habe immer situationsbedingt reagiert, das heißt, daß ich mich auf meine zukünftige Tätigkeit, die ich mir ausgesucht habe, genau vorbereitete. Aufgeschlossenheit, Einsatz und Disziplin sind für mich Faktoren, die ebenfalls dazu gehören. **Gab es Vorbilder?** Ja, mein Großonkel! Er hatte so etwas wie einen „7. Sinn" - er konnte in einigen Minuten Fehler aufspüren, für deren Entdecken ein anderer wesentlich länger gebraucht hätte. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Je älter man wird, je höher man die Erfolgsleiter hinaufklettert, desto kleiner wird, auf Grund der fehlenden Zeit, der Freundeskreis. Aber ich glaube, daß ich so akzeptiert werde wie ich bin. Mein Freundeskreis hat auch insofern Bedeutung, als ich mit ihm auch über negative Dinge sprechen kann, um auch hier Kraft für den Alltag zu tanken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im nachhinein betrachtet, hätte ich so manches anders gemacht, aber die prinzipielle Linie wäre gleich geblieben. **Haben Sie Anerkennung erfahren bzw. Zufriedenheit erlangt?** Ich würde sagen, Zufriedenheit habe ich sehr wohl erreicht, bedingt durch meine berufliche Tätigkeit. **Ihr Erfolgstip?** Aufrichtigkeit ist für mich sehr wichtig. Weiters sollten die Ziele nicht zu langfristig und zu hoch geplant werden. Überschaubare Ziele sind leichter zu erreichen und vermitteln somit ein früheres Erfolgserlebnis. Fachliche Qualifikation und Menschlichkeit gehören ebenfalls dazu.

✱ Thann Othmar Dr. Dir.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kuratorium für Verkehrssicherheit., 1031 Wien, Ölzeltg. 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1956, Schwanenstadt. Eltern: Alois und Elfriede. Schöpferische Akte: Umsetzung bei der Verkehrssicherheit auf Grund der Kompetenzaufteilung zwischen Bund und Land (1991), Die Rechtsnatur von Bodenmarkierungen im Hinblick auf die Erkenntnis des VfGH zu § 55 Abs. 8 StVO (1992), Radfahrbestimmungen in der **18. StVO-Novelle - Vorrang für das Fahrrad?** (1992), Möglichkeiten der Verkehrsüberwachung (1993), Neuerungen im Kraftfahrrecht (1993), Neue Möglichkeiten der Städte und Gemeinden aufgrund der **19. StVO-Novelle (1994), Autofahren ab 16?** (1996) sowie Die rechtlichen Grundlagen des Güter-

Copyrighted material

transportes am Beispiel der osteuropäischen Staaten (1991). Hobbies: Tennis, Bergsteigen, Tauchen und klassische Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich studierte an der Universität Wien Jus, Germanistik und Philosophie. Dem Jus-Abschluß 1984 folgte mein Gerichtsjahr. 1985 trat ich in das Verkehrsministerium ein und legte 1987 meine Dienstprüfung mit fünf Auszeichnungen ab. Meine Spezialgebiete waren Verfahrensrecht und Straßenverkehrsrecht. An der Einführung der weißen Kfz-Kennzeichen und den Wunschkennzeichen in Österreich sowie bei der Einführung von Verkehrssicherheitsmaßnahmen war ich maßgeblich beteiligt. Ich bin Spezialist für Verkehrsgesetze.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg ist für mich eine sinkende Anzahl von Toten in der Verkehrsstatistik. Das ist unsere soziale Kompetenz. Unser Erfolg und läßt sich nicht direkt monetär bewerten. Schön wäre es, diesen Erfolg auf ganz Europa ausdehnen zu können. Ich denke sehr wirtschaftlich, daß heißt, schlanke Administration, effektive Arbeit und die Erledigung der Arbeit sehe ich als Erfolg. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich habe z.B. immer an der Änderung der Kfz-Kennzeichen festgehalten, obwohl ich oft ausgelacht wurde. Dabei habe ich erfolgreich entschieden. Die Einführung des Nachtfahrverbots in Zusammenhang mit dem Transit war auch eine erfolgreiche Entscheidung. Weitere richtige Entscheidungen waren die Einführung des Probeführerscheins - ein Rückgang von 17 Prozent bei den Verkehrsunfällen zeigt diesen Erfolg - und die Einführung der 0,5 Promille Alkoholgrenze. Ich bin froh, bei all diesen Maßnahmen mitgewirkt zu haben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In erster Linie mein Wissen. Ich habe mir in den vergangenen 15 Jahren ein sehr fundiertes Wissen angeeignet, sodaß ich einen sehr großen Überblick habe und in der Lage bin, dieses Wissen in kürzester Zeit weiterzugeben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Meine jetzige Position habe ich nicht von Anfang an angestrebt. Als Jurist suchte ich eine etwas lebendigere Materie. Mich interessieren Themen wie Verkehr und Straßenverkehr. Das sind weltweite Themen, bei denen man nicht nur mit einigen Experten unter sich ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Einige Faktoren sind mir dabei wichtig, wie Offenheit, Zielstrebigkeit und sachliches Auftreten oder Loyalität. Für mich ist Verbindlichkeit und Sachkompetenz. Ganz wichtig ist natürlich auch das persönliche Engagement. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Mißerfolge analysiere ich zuerst und versuche Lehren für die Zukunft daraus zu ziehen. Ein Beispiel ist die Einführung des Punkteführerscheins. Wir haben dabei nämlich nicht bedacht, daß die Voraussetzungen zuerst geschaffen werden müssen. Künftig muß also darauf geachtet werden, daß die notwendigen Tools vorhanden sind. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Ich möchte mich jeden Abend in den Spiegel schauen können und niemandem Schaden zufügen. Ich versuche immer, äußerst korrekt zu sein und bin daher auch manchmal überkorrekt. Meine Lebensphilosophie ist, Respekt vor anderen Menschen zu haben und neue Herausforderungen zu suchen und aufzunehmen. **Welchen Ratschlag möchten Sie der nächsten Generation mitgeben?** Eine Ausbildung ist sehr wichtig, egal ob durch die Schule oder durch eine Lehre. Man muß sich Ziele setzen und auf dem Weg der Realisierung immer kleinere Ziele verwirklichen. Vor allem aber sollte man versuchen, Mensch zu bleiben - entgegen der bestehenden Methode der Ellenbogentechnik. Man kann nämlich auch Karriere machen, ohne Leichen zu hinterlassen.

✱ Thun-Hohenstein Christoph DDr.

● Steckbrief

Beruf: Diplomat. Funktion: Leiter. Tätig bei: Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten., 1010 Wien, Ballhauspl., Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1960, Wolfsberg. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Karin. Schöpferische Akte: Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union bleiben Herren der Verträge (1993); Europarecht, das Recht der Europäischen Union unter besonderer Berücksichtigung des EU-Beitrittes Österreich (1995, 2. Auflage 1996, 3. Auflage 1999); Die Angst des Bürgers vor Europa - Die EU als Herausforderung (1996) und Der Vertrag von Amsterdam - die neue Verfassung der EU (1997), sowie zahlreiche Vortragstätigkeiten, wie bei der Tagung der Österreichischen Juristenkommission 1995; bei den Österreichischen Völkerrechtstagen 1995, 1996 und 1997; beim Symposium Außenwirtschaftsrecht in der EU 1996; beim ECSA-Symposium „Zwischen Einheit und Europa a la carte - zur Zukunft differenzierter Integration in Europa" 1997 und beim Seminar „Die Europäische Union nach dem Vertrag von Amsterdam" 1998. Hobbies: Lesen, Musik, Ausstellungen und Architektur. Leider kommen die sportlichen Aktivitäten etwas zu kurz, obwohl ich gerne schwimmen gehe.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Uni Wien, welches ich im Juni 1992 mit der Promotion zum Dr. jur. abschloß. Bereits 1979 begann ich auch Politikwissenschaften und Kunstgeschichte zu studieren. Die Promotion zum Dr. phil. erfolgte 1992. Von 1979 bis 1982 war ich Studienassistent bei Univ.-Prof. DDr. Hoke am Institut für Österreichische und Deutsche Rechtsgeschichte an der Universität Wien. Von 1982 bis 1984 war ich als Vertragsassistent bei Univ.-Prof. Dr. Zemanek am Institut für Völkerrecht und Internationale Beziehungen der Universität Wien tätig. Im August 1984 erfolgte der Eintritt ins Außenministerium (Völkerrechtsbüro und Abteilung für bilaterale Kulturbeziehungen). Von Juni bis November 1985 war ich an der Österreichischen Botschaft in Abidjan (Elfenbeinküste) tätig. Nach meiner Rückkehr war ich bis September 1986 im Völkerrechtsbüro, danach bis November 1990 bei der ständigen Vertretung Österreichs bei den Vereinten Nationen in Genf. Anschließend war ich an der Österreichischen Botschaft in Bonn als

Copyrighted material

Spezialrat für Europäische Integration. Im August 1993 übernahm ich die Leitung des Referates für Rechtsfragen der EU-Mitgliedschaft. Seit April 1996 bin ich Leiter der Abteilung für Europarecht, und zusätzlich übernahm ich im Juli 1997 die Leitung der Abteilung Europäischer Rat und Rat Allgemeine Angelegenheiten. Ab 1. September 1999 übernehme ich die Leitung des Österreichischen Kulturinstituts in New York.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Beruflich betrachtet verstehe ich darunter eine selbstgewählte Richtung, die Möglichkeit, sich zu bewegen und auch zu verändern. Dies sehe ich als einen großen Vorteil in meinem Beruf, denn die Herausforderungen sollten sich nach einigen Jahren verändern, denn an einer Stelle für längere Zeit stehenzubleiben, entspricht nicht meinen Vorstellungen. Routine mag ich nicht, denn sonst leidet die Herausforderung. Um den Erfolg anzupeilen, ist es notwendig, für jede Aufgabe persönlichen Einsatz und Fleiß aufzuwenden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Pauschal gesehen eigentlich nicht, da es mir bis dato nicht gelungen ist, ein ausgeglichenes Familienleben zu haben. Beruflich gibt es viel Interessantes, jedoch sehr Zeitintensives. Da ich zwischen Beruf und Familie nicht den „goldenen Mittelweg" finden kann und somit die Familie in den Hintergrund rückt, sehe ich mich nicht ganz so erfolgreich. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, der Vater meiner Gattin, Botschafter Dr. Heribert Tschofen, hat mich vor allem durch seinen politischen Verstand, seine Genauigkeit und den Willen zur Leistungsbereitschaft geprägt. **Was war ausschlaggebend für Ihren beruflichen Erfolg?** Seit dem Gymnasium interessierte mich die außenpolitische Tätigkeit, aber ich legte immer Wert darauf, ein vielseitiger Mensch zu sein, beruflich interessante Dinge zu machen und verschiedene Aufgaben wahrzunehmen. Auch die Tätigkeit an verschiedenen Orten der Welt begeisterte mich, brachte aber auch so manche Enttäuschung. Ich möchte festhalten, daß für mich innere Zufriedenheit wichtig ist. Voraussetzung hiefür sind eine positive Grundeinstellung, das soziale Umfeld, die positive Entwicklung der Kinder und eine problemlose Ehe. Um von einem zufriedenen Lebensweg zu sprechen, müssen noch Jahrzehnte vergehen, denn erst dann kann man ein Resümee ziehen. Ich versuche, Mitmenschen nicht zu verletzen, weise jedoch darauf hin, daß in der Arbeit großer Einsatz erforderlich ist. Ich vertrete eine menschlich hohe soziale Kompetenz, die auch meine Mitarbeiter schätzen. Ebenso schätze ich Handschlagsqualitäten. **Welchen Stellenwert hat Motivation?** Einen sehr hohen Stellenwert, da Motivation ein wesentliches Element ist, unter enormen Zeitdruck zu arbeiten. Es ist auch wichtig, daß Mitarbeiter rasch und effizient arbeiten können.

✶ Thurnher Harald Dr.

● Steckbrief

Beruf: Journalist, Astrologe. Funktion: Inhaber. Tätig bei: TechnoKontakte Veranstaltungs-GmbH., 1010 Wien, Gonzagag. 1/22a. Kinder: Clarissa (1984). Eltern: Roland und Ida. Schöpferische Akte: Mitautor des Buches „Innenansichten des Fortschritts", Autor von „Studieren in Österreich". Mitgliedschaften: Mitglied eines Advisory Boards der EU (DGIII), zuständig für PR von Forschung und Technologie. Hobbies: Lernen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich wuchs am Bauernhof meiner Großeltern auf, wo ich große Freiheit genoß. Ich wußte aber, daß ich nicht Bauer werden wollte. Das erkannte auch mein Großvater, meine Bezugsperson in frühen Jahren. Somit wurde mir klar, daß ich etwas lernen mußte, um im Leben gewisse Dinge zu realisieren. Ich machte eine Ausbildung zum Exportkaufmann an der Handelsakademie, und nach der Matura stellte sich für mich die Frage, was ich nun machen sollte. Mein Onkel hatte einen Betrieb, wo ich einstieg, eine verantwortungsvolle Aufgabe übernahm und viel selbständig aufbauen mußte. Das war die Tätigkeit des Geschäftsführers der Murapo AG in der Schweiz. Durch diese Tätigkeit kam ich mit vielen erfolgreichen Leuten in Berührung. Viele von ihnen imponierten mir sehr. Nach drei Jahren kam es zu einem Wendepunkt, an dem ich feststellte, daß ich mich selbst beweisen wollte, um nicht weiter lediglich Früchte einer günstigen Situation zu ernten. Es tauchte die Sinnfrage auf, wohin das Leben nun gehen würde. Ich entschloß mich, auf ein gutes und sicheres Einkommen zu verzichten, studieren zu gehen und wählte das Studium der Geschichte, Germanistik und Psychologie, weil es für meine persönliche, geistige Entwicklung wichtig schien. Für mich gibt es immer ein geistiges Urbild für materielle Dinge im Leben, und ich bin der Meinung, daß die Uridee von höherer Instanz kommt. Ich reiste viel herum, besuchte viele Städte, wo Armut herrscht (wie Kalkutta, Bogotá), und aufgrund verschiedener Erlebnisse begann sich mein Weltbild zu relativieren. Ich wollte Dinge tun, in denen man Sinn finden kann, wollte Ideen in die Welt setzen, die die Menschen motivieren. Es kristallisierte sich das Ziel heraus, das eigene Potential auszuschöpfen, mehr daraus zu machen und sich menschlich zu entwickeln. Als Dissertationsthema suchte ich „Hugo von Hofmannsthal und die Idee Österreich" aus, und schrieb diese Arbeit mit Begeisterung. Nach dem Studium ging ich nach Bregenz und übernahm bei den „Vorarlberger Nachrichten" das Kulturressort. So bin ich Journalist geworden. Die Tätigkeit, vor allem das Betriebsklima, sagten mir nicht zu und nach einem Jahr ging ich nach Wien zurück, wo ich als Redakteur für Wissenschaft, Bildung und Forschung beim Informationsdienst für Bildungspolitik und Forschung Druck & Verlag GmbH zu arbeiten begann. Anschließend war ich bei Bohmann auf Werkvertragsbasis tätig. Ich brachte die Idee von „Austria Innovativ" (Magazin für Forschung, Wissenschaft und Technologie), setzte sie um und war von 1986-98 Chefredakteur dieses Mediums. Ich glaubte, daß es ein Erfolg würde, und es war tatsächlich so. Parallel dazu machte ich verschiedene Din-

ge. So leitete ich von 1991-96 die Stabstelle „Presse" am österreichischen Forschungszentrum Seibersdorf, gründete das Magazin für Gesundheitsökonomie „ManageMed", dessen Chefredakteur ich 1997-98 war und arbeitete für zahlreiche österreichische und internationale Medien. 1995 wurde TechnoKontakte Veranstaltungs-GmbH aus der Taufe gehoben, mit dem Ziel, Information durch Begegnung zu schaffen, von den Besten zu lernen. Wir wurden vom Wirtschaftsministerium mit der Durchführung des TechnoKontakte-Programms betraut. Unser Leistungsspektrum umfaßt die Organisation und Durchführung von Veranstaltungen sowie Public Relation-Aktivitäten in den Bereichen Industrie, Gewerbe und Gesundheitsökonomie. Die Seminarteilnehmer erhalten bei den eintägigen Veranstaltungen einen praxisorientierten Einblick in die Unternehmensstruktur und Erfolgsstrategien weltoffener österreichischer Top-Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eine Vision zu haben, die man konsequent - unter Miteinbeziehung praktischer Erkenntnisse - realisiert. Den Charakter zu bilden, Menschlichkeit zu entwickeln, Geduld zu haben, an der Umsetzung von Zielen zu arbeiten, innere Sicherheit zu besitzen, sich durch Kritik nicht ablenken zu lassen und immer weiter nach vorn zu schauen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mit Gott, der Umwelt und sich selbst im Einklang zu leben und andere so zu erfassen, wie sie sind. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Eine Probe für das Selbstvertrauen, welches durch Mißerfolge gestärkt werden soll. **Ihre Lebensmotto?** Nach dem Kant'schen Imperativ: „Handle jeder Zeit so, daß die Maxime deines Handelns auch für andere gelten könnte".

✶ Thurnher Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Redakteurin und Journalistin. Funktion: Redakteurin. Tätig bei: ORF, ZIB 2., 1132 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1962, Bludenz. Hobbies: Lesen, Natur und Weinkultur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte den HAK-Abiturientenlehrgang und studierte zwei Semester Publizistik und Theaterwissenschaften, dann wechselte ich zum Schauspiel und machte eine Ausbildung am Schubert-Konservatorium. Parallel dazu arbeitete ich im väterlichen Betrieb, um mein Studium zu finanzieren. Im letzten Jahr gingen wir alle zum Sprechwettbewerb beim ORF, wo aus 1800 Bewerbern nur sechs ausgesucht wurden - darunter auch ich. Es war überraschend, da ich eigentlich keine Karriere beim ORF anstrebte. Auf jeden Fall begann ich im Jahre 1985 beim ORF als Programmsprecherin zu arbeiten. Danach folgten fünf Jahre beim Landesstudio Niederösterreich, wo ich das ganze Metier erlernte und am Aufbau von Lokalsendungen mitwirkte. Es war ein schöner und bedeutender Abschnitt meines Lebens. Drei Jahre danach war ich beim Radio beschäftigt, bevor mich das Fernsehen wieder engagierte. Zuerst war es nur als Vertretung der Sprecher für die Zeit im Bild, dann wollte man sehen, ob ich auch auf Dauer für diese Tätigkeit geeignet wäre. Letztendlich, nach der Umstrukturierung des ORF 1995, landete ich bei der ZIB 2.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Primär meine Einsatzbereitschaft und Offenheit. Solange man lernt, gibt es hier keine Zeit für sich selbst, kein Wochenende und keine geregelte Arbeitszeit. Ich kämpfte nie um den Job, sondern bekam viele Chancen, die ich auch nutzte. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich eine gelungene Sendung, von welcher ich mir selbst sagen kann, daß sie gut war. Erfolg hat verschiedene Gesichter; äußerer Erfolg stimmt mit innerem nicht immer überein. Es kommt nicht darauf an, was man macht, sondern wie man etwas macht. Die Art meiner Tätigkeit ist für viele Menschen bereits Erfolg, für mich hingegen eine Gegebenheit, denn mir ist wichtig, wie ich meinen Job mache. **Fühlen Sie sich selbst erfolgreich?** Schon, aber nicht so, wie sich das viele Menschen vorstellen. Meine Schwestern, die im Familienbetrieb tätig sind, sind ebenfalls erfolgreich. Dies könnte ich wahrscheinlich nicht. Mich sieht man öffentlich, meine Geschwister nicht, aber alle sind erfolgreich. Wichtige Erfolgserlebnisse sind damit verbunden, ein kleines Stück Geschichte mitzuerleben und weiterzuvermitteln. Bei mir war dies der Fall des Eisernen Vorhanges, als ich an der tschechischen Grenze von diesem Wendepunkt der Geschichte berichten konnte. **Welche Rolle spielt die Familie im Berufsleben?** Die Familie ist mein Rückhalt. Ich habe eine sehr enge Beziehung zu meinen Schwestern und zu meinen Eltern. Wir sehen uns jede Woche und sprechen jeden Tag miteinander. Meine Familie hilft mir, Tiefen und Höhen des Lebens zu verkraften. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung und dem Spaß an meiner Tätigkeit. **In welcher Art erhalten Sie Anerkennung?** Unsere Tätigkeit ist für andere gedacht, darum ist für mich Anerkennung meiner Zuschauer logischerweise am wichtigsten. In unserem Job hört man keinen Applaus, aber wenn meine Botschaft bei einem Teil der Bevölkerung ankommt, empfinde ich das als Erfolg und bin zufrieden. **Gab es Menschen, die Sie prägten?** Mein Vater, ein rastloser Mensch, der uns immer aufforderte, etwas Sinnvolles zu machen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Man darf sich den Blick nicht verstellen lassen und muß sich den Situationen anpassen.

✶ Thurnher Julius

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Alco Bauelemente Handelsgmbh., 1230 Wien, Slamastr. 25-27. Geboren - Datum, Ort:

17. Oktober 1934, Gwabl. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Ingrid (1962) (siehe Bild rechts), Mag. Christa (1963), Monika (1965) (siehe Bild Mitte) und Angelika (1967).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Wunsch in die Welt zu gehen. Vorarlberg hatte für mich einen zu engen wirtschaftlichen Horizont, und ich mag die Weite. Mein ursprünglicher Wunsch war Steuerberater zu werden und ich absolvierte die Grundausbildung (Buchhaltung und Bilanz) für diese Tätigkeit. Dann sah ich für mich keine Perspektiven und wollte einen Neubeginn. Der deutsche Stahlkonzern Hösch beschloß, eine Niederlassung in Österreich zu gründen. Ich bewarb mich und trat als Geschäftsführer in das Unternehmen, das den Namen ALCO bekam, ein. Zu diesem Zeitpunkt beschäftigte sich das Unternehmen vor allem mit dem Vertrieb durch Lizenzpartner und der Montage eines mobilen Trennwandsystems, dem Fenster- und Fassadenbau, sowie dem Vertrieb und der Montage eines eigenen Fertighaussystems. Mein Ziel war, diese Palette in die „österreichische Szene" zu integrieren. Der Hösch-Konzern hatte seinerzeit 2.000 Mitarbeiter - europaweit - und profilierte sich auch mit Kunst. Es gab 15 Galerien mit Namen „Junior" in diversen Ländern der Welt, unter anderem im Wien, wo Werke der bekanntesten Künstler, zum Beispiel Tacometti und Picasso ausgestellt waren. Das Geschäft mit Kunst brachte der Firma zwar kein Geld, aber wichtige Kontakte für andere Richtungen. 1977 kam die Rezession, der Konzern machte Verluste und begann, sich von vielen Niederlassungen zu trennen. Für einen Schilling, den ich immer noch aufbewahre, kaufte ich die Firma „Alco", die damals auch in der Krise war. Das war für mich eine wichtige Entscheidung, die, wie man sich vorstellen kann, mit Risiko verbunden war. Ich begann mich mit den großen Objekten im arabischen Raum auseinanderzusetzen. Es war erfolgreich und im nachhinein kann man behaupten, daß diese Zeit mich als Unternehmer formte. 1984 beendete ich dieses Geschäft und widmete mich den Fenstern. Ich patentierte meine Erfindung des Schiebefenstersystems, und es fing ein neues Kapitel im Leben meines Unternehmens an. Die Krönung dieser Entwicklung ist das multifunktionelle Schiebefenstersystem (MFS), welches eine Revolution auf dem Fenstermarkt bedeutet. Unter den vielen Vorteilen dieses Systems möchte ich nur einen erwähnen: Die Fenster reinigen sich von selbst, das heißt Fensterputzen wird zu einem Vergnügen bei einem Glaserl Wein. Sie schalten das System ein, genießen den Wein und beobachten wie das Fenster sauber wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist bei mir nicht mit Geld verbunden. Erfolg ist ein ideeler Begriff. Erfolg bedeutet Umsetzung einer Idee, mit welcher ich andere beeindrucken kann. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Familie ist mein Lebensinhalt. Meine Frau unterstützt mich immer und motiviert mich zu allen Leistungen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Geschäftlich spiegelt es sich im Umsatz, manchmal bekomme ich auch Applaus. **Wie erreichen Sie das?** Applaus bekam ich während der „Weltpremiere" des multifunkionalen Schiebefenstersystems. Das war im Hotel Sacher, wo „Fensterbau Stuttgart 99" stattfand, und wo sich die Entscheidungsträger der Branche trafen. Da bekam ich die Bestätigung dafür, wovon ich überzeugt bin - dieses Fenster ist ein Quantensprung am Fenstermarkt.

✱ Tiller Adolf

● Steckbrief

Funktion: Bezirksvorsteher des 19. Bezirks. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1190 Wien, Gatterburgg. 14. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hannelore. Kinder: Susanne (1967) und Monika (1971). Besondere Vorfahren: Urgroßvater Josef Strobach war 1896 bis 1897 der erste christlich-soziale Bürgermeister von Wien. Mitgliedschaften: Bezirksparteiobmann der ÖVP-Döbling, Präsident des Döblinger Bezirksmuseums, Senator der Faschingsgilde Döbling und förderndes Mitglied der „Vienna". Hobbies: Fußball (früher aktiv bei Wacker, heute aktiv bei Benefizveranstaltungen), Skifahren, Schwimmen und Politik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte die HAK-Matura im Jahr 1957 und war danach acht Jahre in der CA tätig, davon fünf im Schalterdienst der Zweigstelle Westbahnstraße und zuletzt im Betriebsinspektorat. Die fünf Jahre Schalterdienst in der Bank waren prägend, da ich dort Kundenumgang lernte. Der Kunde war König - dieser Meinung bin ich auch heute noch. 1965 übernahm ich von meinem Vater eine Tankstelle in Hernals (Ausweitung auch auf Reifenhandel und Autozubehör), die ich bis März 1979 führte. Auch dort lebte ich von Stammkunden, die nach dem Prinzip „der Kunde ist König" behandelt wurden. Nach meiner Wahl zum Bezirksvorsteher 1978 gab ich die Tankstelle auf. Meine politische Laufbahn begann 1969: Ich wurde als einer der jüngsten Bezirksräte in die Döblinger Bezirksvertretung und 1973

zum Bezirksvorsteher-Stellvertreter gewählt. 1978 wurde ich nach einem VP-Erdrutschsieg bei den Wahlen am 8. Oktober 1978 (seit 1919 war die SPÖ immer stimmenstärkste Partei im Bezirk) zum Bezirksvorsteher gewählt. In den Jahren 1983, 1987, 1991 und 1996 wiedergewählt. Bei der vergangenen Wahl konnte ich 3.788 Vorzugsstimmen bekommen, soviel wie kein anderer in Wien. Das empfinde ich ebenso als Anerkennung der Bürger für meine Arbeit, wie auch die Tatsache, daß bei dieser Wahl - die zeitgleich mit dem Wiener Gemeinderat erfolgte - die Volkspartei im Bezirk wesentlich besser abgeschnitten hat. Ca. 2.000 FP-, 1.200 SP- und jeweils 500 Grüne- und LIF-Wähler gaben der Volkspartei im Bezirk ihr Vertrauen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn in der CA die Kunden von mir beraten werden wollten, die Stammkunden an der Tankstelle zu mir persönlich kamen und jetzt die Bürger mit der Verwaltung und Gestaltung des Bezirks zufrieden sind, empfinde ich das als Erfolg. Durch die Dezentralisierung haben wir nun mehr Möglichkeiten. So haben wir beispielsweise den einzigen japanischen Garten gemeinsam mit dem Bezirk Setagaya (Tokyo) gestaltet. Die Einrichtung dafür (Teehaus, Brükken, etc.) bekamen wir vom Bürgermeister von Setagaya. Mit diesem Bezirk unterhalten wir bereits seit 1984 einen Freundschaftsvertrag und treiben regen Kulturaustausch. Der Höhepunkt bisher war die Benennung des „Setagaya-Parks", was die Japaner überglücklich machte. Für die Garage in Grinzing steht auch schon die Baubewilligung und die Finanzierung, es fehlt nur noch ein Betreiber. Aber ich bin zuversichtlich, im Zuge der Volksgaragen-Förderung noch heuer dieses Projekt verwirklichen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In der CA war ich das sicher, auch mit der Tankstelle konnte ich den Betrieb ausweiten und den Umsatz verdoppeln. Letztlich ist es mir auch als erster VPler gelungen, fünfmal die Mehrheit im Bezirk zu erreichen. **Was ist ausschlaggebend für Ihren spezifischen Erfolg?** Man muß immer für den Bürger präsent sein, Bürger- und Volksnähe sind essentiell. Ich schätze Menschen, egal welchen Rang oder Beruf sie haben. Ich lobe auch mal die Straßenkehrer, was sich positiv auswirkt. Wichtig ist, daß man nicht nur verspricht, sondern wirklich etwas realisiert. Ehrlichkeit gegenüber den Bürgern, auch wenn man abschlägige Bescheide ausstellen muß ist ebenfalls ein wichtiger Faktor. Die Probleme der Bürger mache ich zu den meinen, beispielsweise durch den Sozialunterstützungsfonds. Ich unterhalte einen von Firmen gesponserten Fonds, aus dem ich Bedürftigen Skikurse zahlen, Schuhe kaufen oder in Härtefällen Mietrückstände oder Stromrechnungen begleichen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich habe aber die politische Ader meines Urgroßvaters Strobach. Politik ist dafür da, sich für andere Menschen einzusetzen. **Kennen Sie Niederlagen?** Aus jeder Niederlage lernt man und kann Kraft gewinnen, um neue bessere Ideen zu gebären. **Woher nehmen Sie noch Kraft?** Als Erstgeborener gab mir meine Mutter das Beste mit und ich bin auch nur sehr selten krank. Die Kraft für die tägliche Arbeit nehme ich aus meiner intakten Familie mit. Ein geborgenes Zuhause bringt Entspannung und Freude für die nächsten Aufgaben. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Die Gesundheit erhalten, um noch einige Jahre für die Döblinger arbeiten und einen guten Nachfolger für mich finden zu können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß alles positiv sehen und alles mit Freude und Spaß machen. Als geborene Waage regt mich auch so leicht nichts auf. **Haben Sie Vorbilder?** In der Politik die Bundeskanzler Dipl.-Ing. Leopold Figl und Ing. Julius Raab, die mir mit väterlichem Rat immer zur Seite standen.

✱ Timmermann Gernot

BANG & OLUFSEN B&O

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: Bang & Olufsen GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 137a. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1944, Pernitz. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Rita (1969), Ulla (1974) und Domenik (1983). Eltern: Theresia und Walter. Mitgliedschaften: IAA. Hobbies: Tennis, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin im nördlichen Niederösterreich aufgewachsen. Damals war meine Heimat von den Russen besetzt und es waren keine großen Ausbildungsmöglichkeiten vorhanden. Ich machte eine Lehre als Verkäufer bei Julius Meinl, einem damals sehr renommierten Betrieb. Von zehn Kandidaten hat man einen Lehrling aufgenommen. Ich lernte den Beruf von der Pike auf. Nach dem Bundesheer ging ich nach Hamburg, um meinen Horizont zu erweitern. Mein Vater war aus Hamburg, wodurch es auch für mich leichter war, mich dort zu etablieren. Zweieinhalb Jahre arbeitete ich im Handel bei einem Export-Import Unternehmen und als ich zurück kam, ging ich zu Nestlé. In 15 Jahren habe ich es zum Regionalleiter gebracht und sammelte viel Erfahrung. 1980 wurde ich von einem ehemaligen Agenten von Bang & Olufsen angesprochen, den Verkauf in Wien zu übernehmen. Diese Tätigkeit, die mit Marketing zu tun hatte, reizte mich. Ich sah meine Aufgabe darin, nicht nur Produkte, sondern einen gewissen Lebensstil zu verkaufen. 1982 kam es zur Gründung einer Tochtergesellschaft in Wien. Ich wurde nach Dänemark eingeladen, wo man mich fragte, ob ich den Aufbau dieser Niederlassung übernehmen möchte. Ich habe

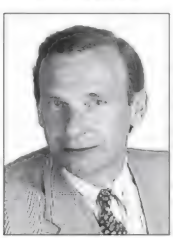
Copyrighted material

das als Herausforderung empfunden und zugesagt. Seit 1982 bin ich als Geschäftsführer für den Verkauf, für Marketing und Service in ganz Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es uns gelungen ist, uns zu etablieren, eine wesentliche Steigerung und ein gutes Image zu erreichen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat, ist es eine hermonische Familie, meine innere Zufriedenheit. Beruflich bedeutet Erfolg, den Einklang mit sich selbst und mit der Arbeit zu finden. Ende des Jahres reduziert sich das auf Zahlen, doch nicht weniger wichtig ist eine positive Einschätzung unserer Arbeit von den Partnern. Erfolg bedeutet auch, daß man trotz des harten Berufslebens, die Menschlichkeit nicht aus den Augen läßt. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Kooperativ und demokratisch. Dänemark ist ein sehr demokratisches Land und das prägt den Stil in unserem Unternehmen. Jeder wird mit dem Vornamen angesprochen, wir sind alle per Du. Jeder soll auch seine Kritik offen aussprechen und wichtig ist, daß die Mitarbeiter motiviert sind. Nur dann können sie gute Leistungen erbringen. Man muß Zielvorgaben einteilen, mit denen man sich identifiziert. Ich führe mit meinen Mitarbeitern einen offenen Gedankenaustausch und betone immer, daß in unserem Unternehmen jeder gleich wichtig ist, nur die Aufgaben und die Verantwortung sind verschieden. Das schlägt sich in den Gehältern nieder. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch unsere Partner in Österreich, die unsere Produkte verkaufen. Wenn sie damit erfolgreich sind, ist das die beste Anerkennung für mich. **Was ist für Sie ein Rückschlag?** Wenn ich Ziele nicht erreicht habe. Wenn so etwas eintritt, dann analysiere ich, was ich verbessern kann, wo die Fehler liegen. Beim Umgang mit den Rückschlägen ist die Selbstkritik von großer Bedeutung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg, aus der Familie, die eine sehr wichtige Voraussetzung für Erfolg im Beruf ist. In der Familie kann ich abschalten, den Sinn des Lebens neu erkennen. Die Natur ist eine Kraftquelle für mich , die Zeit, die ich auf dem Land verbringen kann. **Ihr Leitsatz?** Ich empfinde es als meine Hauptaufgabe, verschieden strukturierte Menschen auf ein gemeinsames Ziel zu bringen.

✱ Tiroch Kurt Dr.



● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: BP Austria AG& CO., 1041 Wien, Schwarzenbergplatz 13. Familienstand: Verheiratet mit Bernadette. Kinder: Thomas (1985) und Stefan (1996). Hobbies: Joggen, Tennis, Spazieren gehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura ging ich zum Bundesheer. Im September 1973 begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der WU in Wien. 1977 erfolgte die Sponsion zum Mag. rer.soc.oec. Von März 1974 bis Juni 1979 studierte ich Psychologie und Humanbiologie bis zum Dissertationsstadium. Im Oktober 1977 begann ich mit dem Doktorratstudium (Marketing und Unternehmensführung), welches ich im April 1979 mit der Promotion zum Dr. rer.soc.oec. beendete. Im September 1979 trat ich als Trainer/Gebietsverkaufsleiter bei Mobil Oil Austria in Oberösterreich ein. Die Leitung des Folgemarktgeschäftes bei BP Austria AG erfolgte im Februar 1982. Im Juli 1982 wurde ich Marketingleiter. Von September 1986 bis Mai 1992 war ich Gebietsdirektor der Tankstellen der BP Austria AG. Die Funktion des Managers Planing & Contoll, Accounting & Systems bei BP Oil Deutschland Ges.m.b.H. in Hamburg, nahm ich in der Zeit von Juni 1992 bis Juni 1993 wahr. Anschließend war ich bis Dezember 1995 als Manager Marketing Central Europe bei BP in Hamburg tätig. Seit Jänner 1996 bin ich als Leiter des Geschäftsbereiches Tankstellen bei der BP Austria AG in Wien als Direktor und Prokurist tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ständig Leistung zu bringen, welche sich beruflich in der Ergenisorientiertheit widerspiegelt, dies ist für mich von Bedeutung. Erfolg setzt voraus, daß man seine Ziele erreicht. Ein wichtiges Ziel ist und war für mich, daß ich meiner Familie die Sicherheit bieten kann, ein sorgenfreies Leben zu führen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem sozialen Umfeld in der Kindheit und schließlich aus der eigenen Verhaltensnorm im Alltag. Die Kraft kommt auch sicherlich aus der Einstellung heraus, daß man ein Samenkorn zu einer Pflanze machen möchte. Dazu ist es notwendig, Verantwortung zu übemehmen, und die ist heutzutage sehr gefragt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich halte mich an eine Reihe von Fakloren, welche ich permanent und mit Konsequenz im Alltag umsetze und die ich für wesentlich erachte. Dabei gilt es auch, ein Feedback zu bekommen und sich auch selbst zu fragen, wo man eigentlich steht und wie es weiter gehen soll. Meine Faktoren sind, daß man ergebnisorientiert agiert, sich ständig auf Prioritäten konzentriert und schnell persönliche Entscheidungen trifft. Dazu gehören auch Mut zum Risiko und die Bereitschaft, über den Rand seines eigenen Aufgabengebietes zu blicken, um die Zusammenhänge zu erkennen. Weiters halte ich es für wichtig, schnell marktgerecht zu handeln. Auch betreffend der Zukunft vertrete ich die Devise: Schaffe die Zukunft, die du möchtest, d.h., ich komme auf die Zukunft zu und nicht umgekehrt. Dazu ist es notwendig, rechtzeitig die Weichen zu stellen. Die Bereitschaft zur Weiterbildung sollte man haben und auch praktizieren. Es gilt Mensch zu bleiben, integer zu handeln und eine positive Grundeinstellung zu haben. Auch die Firmen- bzw. Unternehmenskultur gehört gepflegt. Bei allem, was man tut, sollte man Freude und Spaß an der Sache haben, sowohl im Beruf als auch im Privatleben. **Wie sehen Sie den Bereich Familie/Beruf?** Es ist eine permanete Aufgabe, dies unter einen Hut zu

bringen. Man sollte die beiden Bereiche sensibel wahrnehmen, um die Ausgeglichenheit zu haben. Manchmal gelingt es, manchmal nicht.

✶ Tischendorf Edgar

... ständige Erreichbarkeit als immer präsenter Ansprechpartner.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Video-Sound 7 Japan Spare Parts., 1070 Wien, Kircheng. 17. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1948, Wien. Kinder: Sonja (1970). Eltern: Stefanie und Helmut. Besondere Vorfahren: Constantin von Tischendorf - Entdecker und Übersetzer der Heiligen Schrift. Hobbies: Motorflug, Hundedressur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1965 beendete ich die Lehre als Radio-TV-Video Techniker, 1965-78 war ich als Werkmeister tätig, 1978-80 baute ich das Service für zwei Firmen auf und seit 1980 bin ich parallel zu meiner Angestelltentätigkeit auch selbständig - was allmählich in die volle Selbständigkeit führte. Ich beschäftigte mich immer mehr mit Ersatzeilen und dem Service. Die Zahl der Artikel wuchs allmählich auf 7.000 an. Heute serviciere ich alle Geräte, selbst Nostalgiegeräte.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist meine ständige Erreichbarkeit, dadurch werde ich zum immer präsenten Ansprechpartner. Weiters auch meine inidviduelle Kundenberatung - ich gehe auf Kundenwünsche ein. **Ihre Ziele?** Meinen zweiten Standort, den ich in Kürze in Zeiselmauer eröffne auf den gleichen Standard zu bringen und dann ein bißchen ruhiger zu treten. **Ihr Erfolgsrezept?** Während der ersten drei Jahre keinen großen Betrag aus der Firmenkasse zu nehmen, eine Marktnische zu entdecken und diese zu nutzen. Ausschlaggebend ist auch Organisationstalent. Als ein wichtiger Punkt erscheint mir, Ordnung zu halten und exakt zu sein.

✶ Tolar Günter

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Sendungsverantw. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1939.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Matura, Studium der Germanistik und Musik (Lehramt), Schauspielstudium, Kabarett „Der Würfel", 1969 Redakteur im ORF, 1984 Angestellter im ORF und seit 1992 Sendungsverantwortlicher. 8 Jahre lang war ich beim Kabarett „Der Würfel", dessen Chef damals Kuno Knöbl war. Er wurde dann 1967 Unterhaltungschef des ORF und ich selbst habe ab 1969 im ORF Sendungen wie „Heinz Conrads" oder „Dalli Dalli" redaktionell betreut. Ab 1974 kamen dann große Erfolge wie „Wer 3x lügt", die „Rätselbox", „Was schätzen Sie" und „Made in Austria". 1991 habe ich das Moderieren aufgeben, weil ich dachte, daß ich mich nur noch selbst reproduziere. Das fiel zeitlich auch mit dem Tod meines Freundes und dem sogenannten Outing zusammen. Ich habe das nie bereut. Ich habe zwei Aids-Hilfsprojekte ins Leben gerufen, den Verein „Positiv Leben" und die Internet-Site „Liberty-Life", wo Menschen Aids-Informationen völlig anonym bekommen können. Fachlich und beruflich habe ich mich seit damals auf das Entwickeln von Sendungskonzepten und die Gesamtverantwortung für Sendungen konzentriert und auch dies nie bereut. Ende der 70er-Jahre, am Höhepunkt meiner Popularität als Moderator, hatte ich zahlreiche Angebote aus dem Ausland. Ich habe sie nicht angenommen, denn Quantität ist sicher eine Einschränkung des Lebens. Wir in den Medien sind, jedenfalls im Bereich Unterhaltung, positive Beeinflusser. Und Freude vermitteln kann ich nur, wenn ich Freude kenne. Außerdem wollte ich immer genauso leben, wie die Leute, für die ich TV mache. Das ist mein Zuhause, Startum ist kein Zuhause.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist Bewegung und Innovation. Man muß neugierig sein. Zuerst Argumente für Neues finden und dann die Dinge auf ihre Machbarkeit hin überprüfen. Umgekehrt darf das Wissen um die Machbarkeit nicht daran hindern, stets Neues zu machen. Man darf keine Verkrustungen zulassen.

✶ Toporek Franz Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dipl.-Ing. Franz Toporek - Zivilingenieur für Bauwesen., 1180 Wien, Gentzg. 14/10/3. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1928, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hana. Kinder: Aus der ersten Ehe: Martin (1961) und Paul (1962); aus der zweiten Ehe: Eva (1971) und Franz (1979). Hobbies: Familie, Sport (Marathonlauf), Beruf (lösen technischer Probleme).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der sechsten Mittelschulklasse mußte ich zum Volkssturm an die Ostfront und lebte danach die letzten zwei Kriegsmonate als U-Boot und konnte 1946 die Matura nach zweijähriger Unterbrechung meiner Schulzeit nachholen. Anschließend studierte ich fünf Jahre an der TU Wien, absolvierte fünf Jahre Praxis bei Ar-

chitekten und Baufirmen, ehe ich 1967 die Ziviltechnikerprüfung ablegte und mich im Bereich Statik selbständig machte. Schwerpunkte sind: Hochbau mit Maxime Wohnungsbau und Altbausanierung (z.B. Spittelberg, Kartause Gaming). Unter meiner Mitwirkung entstanden über 30.000 Wohnungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein Interesse gilt nicht dem Geld, sondern der Freude an der Arbeit. Erfolg ist, wenn ein Projekt gelingt, ich Optimierungsmöglichkeiten in wirtschaftlicher Hinsicht nützen und bei Bauten einsparen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sicher. Bei jedem Bau kann man viel einsparen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** In der Branche werde ich geschätzt und als erfolgreich angesehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Freude an der Arbeit. Ich finde auch für jedes Projekt eine gute Lösung. Sehr wichtig ist die Unterstützung und Ergänzung durch meine Frau - wir sind ein Superteam. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer etwas schaffen. Früher zog mich die Eisenbahn an. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Familie ist für mich das wichtigste. Meine zweite Frau ist im selben Bereich tätig. Mein Sohn Franz und meine Tochter Eva sind, neben ihrem Studium an der WU, als wertvolle Mitarbeiter in meiner Firma tätig. Die älteren Söhne (Martin und Paul) waren sehr erfolgreiche Sportler. Durch zweimalige Teilnahmen an olympischen Spielen, Aufstellen von Juniorenweltrekorden und Gewinn der Bronzemedaille bei Europahallenmeisterschaften im Bewerb „Gehen" haben sie auch den Namen Toporek bekanntgemacht. **Kennen Sie Niederlagen?** Keine wesentlichen, ich bin aber auch der geborene Optimist. Auch über kleine Sachen kann ich mich freuen. Ich freue mich besonders, Österreicher zu sein, für mich das schönste Land der Welt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Familie, Sport und daraus, daß ich keine großen Probleme wälze. Das wichtigste ist die Gesundheit und ich bin Gott sei Dank nie krank gewesen. **Ihre Ziele?** Meine konstruktive Tätigkeit befriedigt mich, und ich bin mit dem Erreichten zufrieden. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Nicht offiziell, aber ich werde in der Branche anerkannt. Für viele Probleme bietet sich der Toporek als Lösung an. **Ihr Lebensmotto?** Wie´s kommt, so kommt's. Ich mache mir über nichts große Sorgen - vieles löst sich von selbst. Gemeinnutz geht für mich vor Eigennutz. **Anmerkung zum Erfolg?** Prägend war meine Jugend und die Kriegszeit. Ich stamme aus ärmsten Verhältnissen und wollte immer, daß es meiner Familie besser geht, aber auch für meine Umwelt etwas Nützliches schaffen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Erfolg ist keineswegs nur mit Geld gleichzusetzen. Glücklich, optimistisch sein und realistisch bleiben sind wichtig. Gesund bleibt man durch viel Bewegung.

✶ Track Gerhard Prof.

● Steckbrief

Beruf: Dirigent und Komponist. Funktion: Direktor. Tätig bei: Konservatorium der Stadt Wien., 1010 Wien, Johannesg. 4a. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1934. Familienstand: Verheiratet mit Micaela Maihart-Track. Eltern: Ernst. Schöpferische Akte: Das Oeuvre meiner Kompositionen besteht aus geistlicher Musik (11 Messen, Motetten), weltlicher Chormusik, Orchesterwerken, Kammermusik, Liedern, zwei Weihnachtsmusicals, einer Oper („Minnequa") die 1976 zur 200 Jahrfeier der USA aufgeführt wurde, Filmmusik und Musik für Theaterstükke. Hobbies: Mein Beruf ist auch mein Hobby.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Schritte in Ihrer Karriere? Von 1942-48 war ich Mitglied der Wiener Sängerknaben. Nach absolviertem Studium an der Akademie für Musik und darstellenden Kunst, in Kompostione (bei Otto Siegel), an der Kapellmeisterschule (bei Hans Swarowsky) und Chorleiterschule (Reinhold Schmied) - weitere Ausbildung zum Chorleiter bei Ferdinand Grossmann und Hans Gillesberger - wurde ich als jüngster Kapellmeister zu den Wiener Sängerknaben berufen (1953-58). Mit 19 Jahren dirigierte ich mein erstes Orchesterkonzert mit dem Wiener Kammerorchester. Von 1958-69 war ich Musikdirektor und Dirigent des St. John´s Symphony Orchestra in Minnesota (USA) und leitete den St. John´s University Men´s Chorus mit dem ich erste Preise (1962, 1965 beim 16. und 19. Internationalen Eisteddfod in Llangollen, Wales gewonnen habe. Auch unterrichtete ich Musiktheorie und Gesang. Von 1965-69 auch musikalischer Leiter und Dirigent des Metropolitan Youth Symphony Orchestra von Minneapolis, Minnesota. 1969-86 Musikdirektor und Dirigent des Pueblo Symphony Orchestra in Pueblo, Colorado. Gründer und von 1970-86 künstlerischer Leiter des jährlich stattfindenden Mozart-Festivals in Colorado. Internationale Dirigententätigkeit in den USA, Kanada, Europa, Asien und Australien. Internationale Rundfunk- und Fernsehtätigkeit, Schallplatten (Eurodisc-Ariola, Columbia, Polyhimnia, Rubin, etc.). Ich dirigierte unter anderem das Radio-Symphonie-Orchester Wien, Mozart-Kammerorchester USA, Niederösterreichisches Tonkünstler-Orchester, Wiener Kammerorchester, NIR-Radio-Symphonie-Orchester Brüssel, Großes Polnisches Fernseh- und Rundfunk-Symphonie-Orchester, Tokyo Philharmonic Orchestra, Denver Symphony Orchestra, Denver Chamber Orchestra, Virginia Symphony und viele andere. Seit 1966 bin ich wieder in Wien, wo ich an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst und am Konservatorium der Stadt Wien unterrichte. Seit 1989 bin ich Direktor der Musiklehranstalten (Konservatorium, Musikschulen und Kindersingschulen) der Stadt Wien. Präsident des Österreichischen Komponistenbundes war ich von 1988-92.

Sonstige Tätigkeiten? Künstlerischer Leiter des Orchesters Pro Musica International, Künstlerischer Leiter des Wiener Serenaden-Orchesters, Künstlerischer Leiter des Wiener Männergesang-Verein und leitete von 1986-96 die Chorvereinigung „Jung-Wien".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn man aufgrund seiner künstlerischen und pädagogischen Fähigkeiten vom Publikum

Copyrighted material

bzw. von Kollegen und den Studenten anerkannt wird. Dies durch fachliche Kompetenz, Erfahrung, Psychologie und Pädagogik, sowie Wille und Freude an der Arbeit möglich. Mein Motto: Mit Freude, jeden Tag beginnen, denn jeder Tag wird anders. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, die hat es gegeben. Hier galt es einen anderen, neuen Weg einzuschlagen, welcher auch zum Ziel führen sollte. Selbstverständlich haben Rückschläge auch Emotionen ausgelöst, trotzdem galt es dann zur Sachlichkeit zurückzufinden. **Woher nehmen Sie die Kraft für den Alltag?** Durch ein harmonisches Familienleben mit meiner Frau, die ebenfalls einen künstlerischen Beruf ausübt. Wir motivieren einander, finden aber auch gegenseitige, ehrliche Kritik vom anderen wichtig. Familie und Beruf war auf Grund unserer künstlerischen Tätigkeiten sehr schwer zu trennen. Jetzt sind unsere beiden Söhne der Mittelpunkt unseres Lebens, die beide ebenfalls künstlerisch tätig sind. **Hat es Vorbilder für Sie gegeben?** Prof. Grossmann, der ein ausgezeichneter Pädagoge war, er konnte mit Kindern erstklassig umgehen und war eine fachliche Kompetenz im Chorgesang. Ich kann mit Stolz behaupten, er war für mich mein „musikalischer Vater". Auch Leonard Bernstein war für mich ein Vorbild, da er den gleichen musikalischen Weg, wie ich praktizierte und zwar, keine Trennung zwischen Unterhaltungsmusik und „ernster" Musik vorzunehmen. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Eigentlich nicht, ich hatte das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Das künstlerische Interesse stand für mich immer im Vordergrund. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als einen motivationsfähigen, heiteren aber auch kritischen Zeitgenossen, der Ehrlichkeit als eine Selbstverständlichkeit erachtet. **Betrachten Sie sich als erfolgreich?** Die Frage möchte ich wie folgt beantworten: Trotz meiner tausenden Konzerte, die ich dirigiert habe, hatte ich erst zweimal das Gefühl, daß ich es richtig gemacht habe. Denn selbst zu bestimmen, ob man erfolgreich ist, fällt mir eigentlich schwer, denn die Spitze des Erfolges ist nicht meßbar. **Ihr Erfolgstip?** Lernen, lernen und lernen. Nie aufhören zu lernen, dies gilt für jeden Beruf, das heißt, das ganze Leben ist ein permanenter Lernprozeß, bei dem Wille zum Ziel führt. Ebenso sind Kommunikationsfähigkeit und Kontaktfähigkeit wesentliche Parameter zur Förderung der Karriere.

✱ Trapl Christian

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Pächter. Tätig bei: Strasshofer Weinkrug., 2231 Strasshof, Bahng. 34. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1964, Wien. Kinder: Julia. Eltern: Gertrude und Martin. Mitgliedschaften: Tennisverein. Hobbies: Schwimmen, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium ging ich bis 1980 auf die Hotelfachschule. Danach war ich als Kellner auf Saison in Bad Kleinkirchheim und in St. Anton. Da war ich die erste Saison auch Kellner, dann habe ich zwei Saisonen im Hotel Post die Hotelbar geführt. 1984 bin ich hier in den elterlichen Betrieb eingestiegen, mit sämtlichen Aufgaben. 1987 habe ich das Lokal dann von meinem Vater gepachtet, er ist aber noch gern im Betrieb tätig. Meine Mutter hilft mir auch, aber seit 1. Jänner 1999 ist sie bereits in Pension. Das Lokal im rustikal-eleganten Stil habe ich so beibehalten. Meine Eltern haben dieses Haus 1974 erbaut und es 1979 nochmals vergrößert. Zusätzlich eröffnete mein Vater im Keller die Diskothek „Martins Club", welche immer nur am Wochenende geöffnet war. Mein Vater hat sich mit der Zeit etwas zurückgezogen und so habe ich kontinuierlich die organisatorischen Aufgaben übernommen. Ich habe das Speisen- und Getränkeangebot erweitert, das Tanzlokal habe ich der heutigen Zeit angepaßt und aus dem Barbetrieb eine Disco gemacht. Mit diversen Veranstaltungen, wie Live-Bands, wird für Abwechslung gesorgt. Ab September 1999 wird es im Heurigenlokal auch Vernissagen und verschiedene Live-Musik-Veranstaltungen mit Showeinlagen geben. Unsere Gäste sind großteils langjährige Stammkunden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil mir Dinge, die ich mir vorgenommen habe, auch gelungen sind. **Ihr Erfolgsrezept?** Ausdauer, Geduld, Fleiß und viel Freude an der Arbeit. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit gekommen wären?** Meine Eltern, sie haben für mich den Grundstein gelegt. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, im Geschäftsleben laufend, damit muß man lernen zu leben und trachten, daß es besser wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich erfolgreich, aber als Mensch mit zuwenig Freizeit. Mitarbeiter sehen mich partnerschaftlich und auch erfolgreich, sie arbeiten ja bei mir. Meine Familie sieht mich als pflichtbewußten Menschen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sie gibt mir das Gefühl, daß ich am richtigen Weg bin. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die kommt von meiner positiven Lebenseinstellung. **Ihre Ziele?** Daß es irgendwann möglich sein wird, mehr Freizeit zu haben. **Ihr Tip für Erfolg?** Auch auf andere Meinungen hören, nichts überstürzen und besonders wichtig ist, auf Qualität achten.

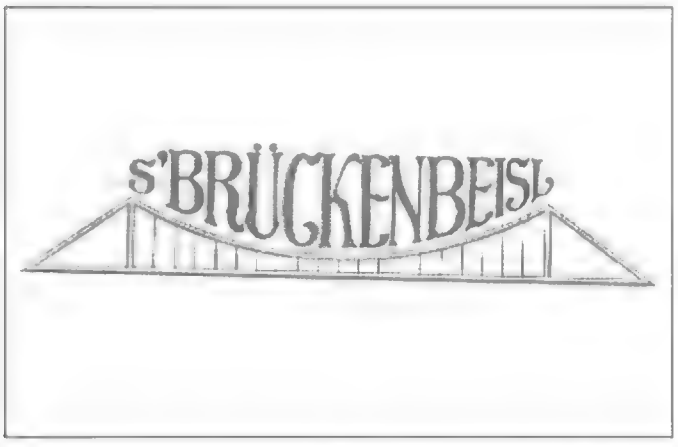
✱ Trappmeier Ingeborg

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: s´Brückenbeisl., 1020 Wien, Mexikopl. 20. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1942. Familienstand: Verheiratet mit Alois.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich übernahm



1968 den Betrieb meiner Mutter, welcher schon seit 1932 an diesem Platz steht. Mein Ehemann war damals noch als Schlosser tätig und unterstützte mich soweit wie möglich bei der Führung des Unternehmens. 1970 heirateten wir und führen seither den Betrieb gemeinsam.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß wir mit persönlichem Einsatz den Betrieb aufgebaut und weitergeführt haben - trotz der Verschlechterung der Umgebung. Wir haben es geschafft, unsere traditionelle Küche und unsere Serviceleistungen unseren Stammkunden weiterhin angedeihen zu lassen. **Gab es Niederlagen?** Die Umgebung hat nicht den besten Ruf. Obwohl wir unser Service und unsere Leistung halten konnten, litten wir sehr unter der negativen Veränderung in unserem Grätzel. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, aus der Tradition und aus dem Bewußtsein, unseren Kunden weiterhin gute Qualität liefern zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja und nein - erfolgreich einerseits, weil wir auch schlechte Zeiten durchgestanden haben und nicht erfolgreich, weil auch das Geschäft darunter gelitten hat. Welche Eigenschaften bzw. Fähigkeiten waren ausschlaggebend, um **den Betrieb weiterführen zu können?** Die Kenntnisse meiner Mutter, die ich mir angeeignet habe, die Praxis und ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Trotz aller Probleme haben wir es geschafft, Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen. Die Familie hat für meinen Mann und mich einen sehr hohen Stellenwert. Seinerzeit, als unsere Söhne noch kleiner waren, nahm ich mir einfach die Zeit für sie. Früher hatten wir Samstag und Sonntag geschlossen, heute nur noch sonntags. Wir hatten früher auch die Zeit, gemeinsam den Urlaub zu verbringen. Unsere Söhne schätzen es, daß wir damals die Zeit auch für sie verwendeten. **Von wem bekommen Sie Anerkennung?** Von Stammgästen, die altersbedingt auch immer weniger werden.

✱ Treiber Alfred

● Steckbrief

Beruf: Kulturmanager. Funktion: Stellvertretender Hörfunkintendant. Tätig bei: ORF., 1040 Wien, Argentinierstraße 30 A. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1944. Kinder: Lena (1991). Eltern: Karoline und Ignaz. Mitgliedschaften: Pen Club, Grazer Autorenversammlung. Hobbies: Tennis, Karten spielen (Bridge, Tarok, Poker), Sauna, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Prägend waren der Ehrgeiz meiner Eltern, die aus kleineren Verhältnissen kommen und trotz finanzieller Engheit mir eine „anständige" Ausbildung geben wollten und mein Freundeskreis im Gymnasium. Das waren Kinder aus anderen Verhältnissen mit einem gewissen geistigen Niveau. Während die anderen Fußball spielten, beschäftigten wir uns mit Kunst und Kultur. Am Anfang meiner beruflichen Entwicklung stand das Glück. Noch im Gymnasium fing ich an, bei einer Studentenzeitung mitzuarbeiten. So sammelte ich noch von der Matura meine ersten journalistischen Erfahrungen. Nach der Matura kam ich zur „Furche", wo ich ein halbes Jahr blieb. Dann folgte ich dem Ruf des Radios, wo man Mitarbeiter suchte. 1966 nahm man mich dort nach drei Probesendungen auf. Dann kam die Rundfunkreform, und ich wurde Gründungsmitglied der Jugendredaktion. Ich rief die wöchentliche Sendung „Spezialbox" ins Leben, die sich mit Kunst und Literatur beschäftigte. Später kam die Sendung „Talente und Tendenzen", die dem Sozialen, der Kunst und der Politik gewidmet war. Dort trat alles auf, was heute Rang und Namen hat. 1972 begann ich den Wehrersatzdienst und ging für zwei Jahre nach Afghanistan, wo ich als Programmberater beim Radio tätig war. Nach meiner Rückkehr 1974 begann ich gemeinsam mit Richard Goll, dem jetzigen stellvertretenden Programmchef vom Österreich 1, die „Featur" - Redaktion aufzubauen und die Sendungen „Hörbilder" und „Kopfhörer" zu gestalten. 1986 wurde ich Hauptabteilungsleiter Radio für Literatur und Feature. 1994 wurde ich „Österreich 1" Kultur- und Programmchef, und 1999 ernannte man mich zum stellvertretenden Intendanten Radio. In diesem Jahr wurde mir auch der Berufstitel „Professor" durch den Bundespräsidenten verliehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen möglichst hohen Grad an „Nichtfremdbestimmungen" zu haben und Ziele, von denen ich überzeugt bin, umsetzen zu können. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Grundvoraussetzungen, die man nicht beeinflussen kann, sind Elternhaus und Menschen, die man trifft und die man durch eine glückliche Situation als Freunde gewinnen kann. Klare Zielvorstellungen und der Wille, diese Vorstellungen zu realisieren, gehören ebenso dazu wie Glück, das in diesem Fall sich darin äußert, daß man die Konstellationen, die für die Umsetzung der Ziele günstig sind, erkennt. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn sich ein Ziel, das man hat, nicht umsetzen läßt. Dafür gibt es verschiedene Gründe. Entweder haben eigene Kräfte nicht gereicht, oder die äußeren Umstände waren ungünstig. **Wie gehen Sie damit um?** Nach dem Motto „Glücklich ist, wer vergißt". Für mich sind die Mißerfolge nicht mehr aktuell und nicht auf meiner „Festplatte" gespeichert. Das gilt sowohl für den privaten als auch für den geschäftlichen Bereich. Wenn man sich damit quält, wird man

Copyrighted material

„psychotisch". **Ihre Botschaft an die Jugend?** Man muß immer zum jeweiligen Zeitpunkt genaue Vorstellungen haben, was man machen will und mit Konsequenz und Aufwand die Umsetzung dieser Vorstellungen verfolgen. Man sollte kurz-und mittelfristige Zielvorstellungen haben. Daraus ergeben sich gewisse Wertmuster, die sehr wichtig sind und aus denen man ein Wertsystem aufbaut, das für jeden Menschen mit Rückgrat gleich sein sollte. **Ihre Lebensdevise?** Leben und leben lassen!

✱ Treml Josef Dir.

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter und Bürgermeister. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeindeamt Altmünster., 4813 Altmünster, Markt Str. 21. Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1948, Gmunden. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Gabriele (1970), Brigit (1972) und Jürgen (1975). Hobbies: Skifahren, Segeln und Jagd.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach Absolvierung der Handelsschule und einjähriger Tätigkeit in der Privatwirtschaft stieg ich das Bankwesen ein, wo ich seit 20 Jahren die Position des Geschäftsleiters - heute bei der Hagebank-Volksbank in Vöcklabruck/Traunsee - innehabe. 1979 trat ich in den Gemeinderat meines Heimatortes Altmünster ein und 1981 übernahm ich die Agenden des Vizebürgermeisteramtes. Seit 11. April 1989 bin ich ehrenamtlich Bürgermeister und hauptberuflicher Bankdirektor.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Zum einen wurde mir in der Zeit des Konjukturaufschwunges das Fußfassen in der Wirtschaft leicht gemacht. Zum anderen stellte sich mein Erfolg aufgrund meiner fundierten Berufsausbildung, dem Mitwachsen mit der Bank sowie der Bereitschaft zur Weiterbildung ein, wobei der Faktor Ehrgeiz bei meiner Person in besonderem Ausmaß zum Tragen kommt. Sowohl im Beruf als auch in der Politik spreche ich meine Ziele mit allen Beteiligten ab. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg ist, wenn ich die formulierten Ziele gemeinsam mit meinem Team erreichen kann. **Welche Ziele möchten Sie noch verwirklichen?** Einerseits möchte ich mit der Bank weiterhin optimale Erfolge erzielen, andererseits als Bürgermeister einer schönen Tourismus- und Wohngemeinde die Qualität nicht nur halten, sondern noch weiterhin ausbauen. Meine Tätigkeit im Gemeindeamt ist eine Dienstleistung. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus meinem privaten Umfeld und dem Kontakt mit guten Freunden. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Die Basis für Erfolg ist eine fundierte Ausbildung gepaart mit hoher Wissensaneignung. Mit Zielstrebigkeit und Geduld sollte man seinen eigenen Weg verfolgen. **Was bedeutet für Sie ein Mißerfolg?** Zuerst sollte man Mißerfolg analysieren und nicht als negative Situation sehen, sondern eher als Chance. Aus den Erkenntnissen sollte man lernen und unter Umständen Veränderungen anstreben. **Leben Sie nach einem Motto?** Ein Leitfaden, der für mich wichtig ist, wenn ich etwas beginne: „Das habe ich gewollt, zu dem stehe ich!"

✱ Trenkwalder Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Friseur Sissy., 1060 Wien, Gumpendorfer Straße 119. Geboren - Datum, Ort: 26. Dezember 1952. Hobbies: Sport, Sauna.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich begann nach dem Polytechnikum die Friseurlehre, dies war seit meiner Kindheit mein Berufswunsch, und ich könnte mir auch heute nicht vorstellen, etwas anderes zu tun. Ich hatte das Glück, eine sehr engagierte Lehrherrin zu haben. 1970 legte ich die Gesellenprüfung ab und arbeitete dann unter wenig zufriedenstellenden Bedingungen bis zur Ablegung meiner Meisterprüfung im Jahre 1986 in verschiedenen Salons. Anschließend half ich ein 3/4 Jahr einer Kollegin, ihr Geschäft aufzubauen, da ich selbst für einen späteren Zeitpunkt ein Geschäft in Aussicht hatte. Ich übernahm dann aber mein heutiges, damals sehr heruntergewirtschaftetes Friseurgeschäft, im vollen Bewußtsein, was es heißt, es wieder für die Kundschaft attraktiv zu machen. Diese Aufgabe war für mich sehr reizvoll und stachelte meinen Ehrgeiz an.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich mein vorgenommenes Ziel erreiche. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicherlich meine Erziehung. Meine Eltern arbeiteten immer schwer, um uns Kindern etwas bieten zu können. Da erlebte ich, daß man wirklich etwas erreichen kann, wenn man mit großem Einsatz und dem Willen, Erfolg zu haben, bei der Sache ist. Für mich gilt die Aussage „Das kannst du nicht, das schaffst du nicht" nicht. Dies ist für mich die Herausforderung, etwas zu beweisen. Dabei spielt sicher meine damalige „schlechte Ehe" eine Rolle, als ich meine ganze Kraft in die Führung des Geschäftes steckte, um mir selbst zu beweisen, daß ich fähig bin, etwas zu leisten, es war für mein Selbstwertgefühl und Selbstbestätigung. Meine Zielsetzungen sind sehr hoch, und ich versuche den vorgenommenen Weg dorthin möglichst konsequent zu gehen. Dies lernte ich erst mit der Zeit

durch Besuche entsprechender Seminare. Eigene Grenzen und Fähigkeiten zu erkennen, handwerkliches Geschick und Kreativität zu haben, ist wichtig. Wesentlich ist auch, daß ich gerne mit Menschen beisammen bin, es gehört viel Geduld, Einfühlungsvermögen und Aufrichtigkeit dazu. Dies schafft Vertrauen und Stammkunden, die in der heutigen Zeit sehr wichtig sind; der Kunde muß sich wohl fühlen. Dabei sind die Atmosphäre, die Kleinheit des Geschäfts und meine eigene Persönlichkeit wesentlich. Man muß ein bißchen mehr als die Geschäfte der Umgebung machen, Neuigkeiten wie die „heiße Schere" einführen. Man muß lernen, wirtschaftlich zu denken, auch in Bezug auf die Öffnungszeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich eher als mittelmäßig erfolgreich. Ich bin jedoch stolz, daß ich es geschafft habe, das Geschäft „in die Höhe" zu bringen. **Sind Mitarbeiter wichtig?** Ja, aber es ist sehr schwierig, fachlich gute, arbeitswillige und freundliche zu finden. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ein gutes, harmonisches Privatleben ist sehr wichtig, jemanden zu haben, der hinter einem steht, Stütze und Partner ist. Es wirkt sich auf den Erfolg positiv aus. **Kennen Sie Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Ich hatte große gesundheitliche Probleme, zwei Jahre arge Schmerzen, und es war fraglich, ob ich meinen Beruf weiter ausüben konnte. Dies war für mich, da ich mir keine andere Betätigung vorstellen konnte, sehr schlimm. Ich tat alles, um wieder gesund zu werden, und bin bereit, gewisse körperliche Schmerzen zu ertragen, bzw. etwas dagegen zu tun. Schwierigkeiten im Geschäft versuche ich möglichst schnell zu bereinigen. **Ist Anerkennung von außen wichtig?** Ja, sie gibt Freude, motiviert und ist die Bestätigung für die Richtigkeit dessen, was man tut. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Privatleben, dem Verständnis meines Partners und aus dem Sport. **Ihr Erfolgsrezept?** Große Freude am Beruf und großer Arbeitseinsatz.

✱ Trolp Kurt Mag.

● Steckbrief

Beruf: Marketing- und Werbeberater. Funktion: Gschf. Tätig bei: Trolp Marketing-Agentur OEG., 1070 Wien, Zollerg. 5. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1952, Graz. Mitgliedschaften: Marketing Club Österreich, VÖWA, World Future Society. Hobbies: Lesen, Tennis, Mountainbiken.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1972 an der HAK, studierte ich Betriebswirtschaftslehre (Spezialgebiete Marketing, Betriebsorganisation und EDV), was ich 1978 mit dem Mag.rer.soc.oec. in Graz abschloß. 1978-80 war ich bei der österreichischen Unilever als Assistent Product Manager, 1980-83 bei Master Foods Austria als Brand Manager und Export Marketing Manager, 1983-84 bei Austria 3 Werbeagentur und von 1984-85 bei D´Arcy, Masius, Benton & Bowles Werbeagentur als Etat-Direktor tätig. Von 1985-86 war ich bei der Auer Waffelfabrik als Marketingleiter für Österreich und den Export tätig und seit September 1986 bin ich geschäftsführender Gesellschafter der Trolp Marketing Agentur.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich, sein gestecktes Lebensziel zu erreichen. Ich bin stolz, daß ich selbständig bin und werde deswegen auch von vielen Kollegen beneidet. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war schon während der Schulzeit mein Wunsch, selbständig zu werden. In der Markenartikelindustrie war ich sehr dominant und bestimmte immer das Geschehen. Ich war der, der die Aufgaben vorgegeben hat, arbeitete mit Agenturen zusammen. Ein Produktmanager hat die Rolle eines Koordinators zwischen sehr vielen Personen, die unterschiedlichen Abteilungen unterstehen. Er muß sich mit sehr viel Diplomatie und Kommunikationsgeschick durchsetzen, um die Ziele zu erreichen, manchmal auch mit Druck. Als Selbständiger mußte ich erst lernen, auf die Wünsche meines Gegenübers einzugehen, und versuchte Klienten zu finden, mit denen ich gut kooperieren konnte. Ich bin vom Sternzeichen Jungfrau und bei mir geht es recht rationell zu - ich plane gern. Die schöpferische Arbeit - mit einer Aufgabenstellung konfrontiert zu sein, auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen und ihm eine Idee zu präsentieren, von der er begeistert ist, die er auch gemeinsam mit mir exekutiert und mit der er Erfolg hat - ist für mich mehr Befriedigung als finanzieller Erfolg. Die geforderte Kreativität hat viel mit dem Beruf des Architekten, der ich ursprünglich werden wollte, zu tun. Deswegen bin ich auch in diesem Metier glücklich und hoffe, daß wir mehr schöpferische Arbeiten bekommen. Flexibilität in der Einstellung auf den Kunden, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Vermögen, sich mit den Persönlichkeiten auseinander setzen zu können, viel diplomatisches Geschick und Risikobereitschaft sind gefordert. Das Abschätzen von Risken spielt eine wesentliche Rolle, wir haben immer rechtzeitig finanzielle Probleme bei Kunden erkannt und dementsprechende Konsequenzen gezogen. Als Selbständiger darf man nicht zu blauäugig sein und muß sich risikomäßig absichern. Ich bin als Selbständiger der Herrscher über meine Zeit. Mein Ziel liegt in der strategischen Beratung. **Spielt die Familie eine Rolle?** Das Familienleben läuft bei uns sehr harmonisch ab. Meine Frau hat gleiche Interessen und wir haben uns deswegen entschieden, auch den beruflichen Weg (mit den positiven aber auch den negativen Seiten) gemeinsam zu beschreiten und zusammenzuarbeiten. Man hat aber auch viel mehr Zeit füreinander. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Ich habe ein Netzwerk von unabhängigen und selbständigen Teams, das sich in langer Zusammenarbeit und Verläßlichkeit bewährt hat. **Ihr Erfolgsrezept?** Sei glücklich und glaube an dich. Wenn man seiner eigenen Vision treu bleibt, hat man auch Erfolg. **Haben Sie Vorbilder?** Zur Zeit meiner Beschäftigung bei den Agenturen war es Herr Glatz, weil er selbständig war, gute Sachen und sehr schöne Konzeptionen machte. **Wie begegnen Sie**

Schwierigkeiten? Ich bin eher ein Konfliktvermeider, versuche alles rational zu erledigen und mit diplomatischen Mitteln nachhaltig Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen.

✱ Trummer Albert

● Steckbrief

Beruf: Barkeeper. Funktion: Barchef. Tätig bei: Barbaro´s GmbH. & Co. KG., 1010 Wien, Kärtnerstr. 19. Geboren - Datum, Ort: 27. Dezember 1968, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Jakob (1994) und Julian (1998). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Golfspielen, Laufen, Beruf, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach erfolgreichem Pflichtschulabschluß trat ich eine Lehre in der Gastronomie an, wobei mich diese nie sehr interessierte. Meine Eltern führten einen Landgasthof in der Steiermark und ich mußte schon als zehnjähriger in diesem Betrieb mithelfen - verlor dadurch die Freude, in dem Beruf zu arbeiten. Ich kehrte im Alter von 22 Jahren, nach Auslandsaufenthalten in Asien und Amerika - wobei ich die hohe Qualität der Bars bemerkte - zur Gastronomie zurück und begann 1989 in einer American Bar in Graz zu arbeiten. Somit wurde ich zum ersten Mal in das Bargeschehen involviert. Nach Graz verschlug es mich in den Skiort Bad Kleinkirchheim, wo ich die Kunst des Barmixens von einem sehr erfahrenen Lehrherrn von der Pike auf lernte. Mein Weg führte mich weiter in eines der „leading hotels of the world" am Arlberg. Wiederum hatte ich das Glück einen Lehrherrn zu treffen, welcher mir von der schönen Barwelt sagenhaft viel vermittelte. Er gab seine Lebenserfahrung an mich weiter (die Geschichte der Bar), welche mich sehr interessiert. Nach meiner Station am Arlberg war es mein Wunsch, in die Landeshauptstadt Wien zu gehen. Ich wurde in diversen, renommierten Bars tätig und konnte mir von erfahrenen Barmixern viel abschauen. Ich erfuhr, daß Rainer Husar in Wien eine Bar eröffnen wollte (ich nahm mit ihm Kontakt auf). Wir konnten für einige Monate Urlaubsstimmung vom Wörthersee - dessen Ambiente mich schon immer faszinierte - nach Wien transferieren. In weiterer Folge flog ich nach New York und betrachtete aus einem anderen Blickwinkel die Barszene, testete sämtliche Drinks und überlegte, wie ich diese nach Europa bringen könnte. Oktober 1998 wurde mir die Führung der Sky American Bar anvertraut. Ich erstellte ein Konzept, kümmerte mich um die Getränkekarte, das Know-how und die Personalführung. Somit bin ich Barchef.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mich beschäftigte die Überlegung, eine Institution zu schaffen, welche primär imstande ist, die Gäste von 17 Uhr bis 20 Uhr zu fesseln. Ich bekam die Freiheit geboten, eigene Kreationen zu verwirklichen - wir bieten Cocktails nach Originalrezepten, nach welchen diese auch in namhaften Bars der ganzen Welt gemixt werden. Der Gast schätzt diese Qualität gepaart mit einem vernünftigen Preis-Leistungsverhältnis. Zu meinem Konzept gehört auch - ich möchte eine Bar mit gutgekleideten Personen führen - den Gast auf Stil aufmerksam zu machen. Auch bei der Auswahl meines Personals lege ich großen Wert darauf - ich habe durch meine langjährige Erfahrung junge Leute akquiriert, welche meinen hohen Anforderungen entsprechen - besonders in Bezug auf individuelle Betreuung der Kunden. Ich bekam dieses einzigartige Lokal zur Verfügung gestellt und wollte etwas Überdurchschnittliches gestalten, was mir auch innerhalb kürzester Zeit gelang.

Was ist für Sie Erfolg? Die positive Resonanz von den Gästen, aber auch, wenn es mir gelingt, meine Perfektion weiterzugeben und dies angenommen wird. **Ihre Ziele?** International tätig zu werden.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus der Harmonie innerhalb der Familie. **Ihr Erfolgsrezept?** Nach einem möglichst kurzen Studium die Welt anschauen, Erfahrungen sammeln und dann qualifiziert, dynamisch, jung und gesund sich zur Verfügung stellen. Flexibel und mobil soll man sich den Anforderungen der jeweiligen Tätigkeit hingeben, ein Ziel vor Augen haben, den Weg dorthin nicht verlassen. Weltoffen und weiterfahren soll man bereit sein, ein ganzes Leben lang weiterzulernen.

Wie begegnen Sie Niederlagen? Sich durch diese vom Weg nicht abbringen lassen - daraus lernen - dann stellt sich Erfolg innerhalb kurzer Zeit wieder von selbst ein. **Ihr Motto?** In der Stunde des Erfolges nicht auf die Menschlichkeit vergessen.

✱ Tschida Christa

● Steckbrief

Beruf: Diplomierte Kosmetikerin und medizinische Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Christa Tschida - Dipl. Kosmetikerin., 7100 Neusiedl am See, Untere Hauptstr. 18. Geboren - Datum, Ort: 11. Febraur 1965, Illmitz. Familienstand: Verheiratet mit Arnold. Hobbies: Reiten, Joggen, Inlineskaten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Einjährige Hauswirtschaftsschule, Lehre als Kosmetikerin und Fußpflegerin (1980) bei der Firma Dolezal, Abschluß (1983), Ausbildung zur Thematik Gefäßerkrankungen (1989), österreichisches Diplom für Kosmetik (1991), Diplom für Bioenergetik (1992), permanent Make up (1992), Nagelpiercing (1992), Jane Claude Gregoric Arzud Kosmetik Seminare mit Diplom (1993), ganzheitliche Typberatung (1995), Auro Soma (1995), Chi Young-Massage (1996), Diplom für Fußpflege (1998). Ich beschäftige acht Mitarbeiter und vier Lehrlinge.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Meine Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in jede Handlung, die ich setze, sehr viel Kraft, Energie und Gefühl hineinlege. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sehe jede Niederlage als Herausforderung, um etwas aus dieser Situation zu lernen. Es geht mir ständig ums Lernen, um mich weiterzuentwickeln. Ich sehe mein Leben als Pyramide. Jede Stufe ist eine Herausforderung. Sollte es einmal nicht so schnell auf die nächste Stufe weitergehen, sehe ich dies nicht als Niederlage. Mit dem Wort Niederlage kann ich nicht so viel anfangen. Es ist eher ein nicht so schnelles Weiterkommen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde stellen mich sehr oft auf ein Podest, weil ich erfolgreich bin, was mir aber nicht behagt. Ich glaube, meine Mitarbeiter sehen mich als Vorbild und als Person, mit der man nicht nur geschäftliche Dinge, sondern auch alles andere besprechen kann. Meine Familie sieht mich auch als erfolgreiche Geschäftsfrau und ist stolz auf mich. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept ist, nicht etwas zu machen, um jetzt viel Geld zu verdienen, sondern Kontinuität - ein ständiges Auwärtsklettern. Geld sollte nicht der Motor sein, sondern einfach die Begeisterung für den Beruf und den Beruf als Berufung sehen. Man sollte seinen Beruf gern und mit viel Liebe ausüben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Zweiter Platz beim Jugendbeschäftigungswettbewerb 1999. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich betreibe sehr gern Sport, leider habe ich etwas zu wenig Zeit dazu . **Ihre Ziele?** Ich möchte meine Kunden zufriedenstellen und das bisher erreichte beibehalten, vielleicht eine Filiale in Wien eröffnen. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Augen und Ohren offenhalten.

✱ Tucek Georg

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Teilzeitkonsulent. Tätig bei: Erste Österreichische Sparkasse., 1010 Wien, Graben 21. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1940, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Wolfgang (1973), Marion (1976) und Michael (1983). Hobbies: Ausdauersport (Laufen, Radfahren, Langlauf), Schach, EDV (Computerprobleme), Theater, Konzerte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der AHS-Matura 1958 stieg ich 1959 bei der Verstaatlichten Industrie (Österreichische Alpine Montan) im Bereich Edelstahlverkauf und -technik ins Berufsleben ein, bevor ich 1964 zur Ersten Österreichischen Sparkasse kam. Die ersten drei Jahre war ich in verschiedenen Filialen, hatte aber immer das Ziel, in die EDV zu gehen. Ab 1967 war ich in der EDV-Abteilung, wurde 1971 Leiter der Systemanalyse (EDV-Organisation) und betreute ab 1974 das Online-EDV-Projekt als Projektleiter. 1976 wurde ich stellvertretender Leiter der Organisation und Leiter der Organisationsabteilung. 1979 übernahm ich den Bereich Zahlungsverkehr und zentrale Verwaltung und war damit für Kredite, Darlehen und Bargeldversorgung ebenso zuständig wie für infrastrukturelle Bereiche der Bank. In dieser Funktion sorgte ich durch das Scannen der Belege für eine deutliche Reduzierung der papierenen Flut von Belegen, die einen großen Teil der Bankkosten verursachte. In der Zeit von 1995-97 hatte ich auch das Wertpapier- und Auslandsgeschäft unter mir, ehe ich Mitte 1997 - bei der Fusion der Ersten mit Girocredit - in den Vorstand berufen wurde. Anläßlich dieser Fusion gründete ich ein Integrationsprogramm und war für die EDV-mäßige Zusammenführung von Erste und Girocredit zuständig. Seit meinem Ausscheiden aus dem Vorstand und meiner Pensionierung 1998 bin ich als Konsulent für die Erste tätig.

Bienenfleiß, Einsatzfreude, Offenheit und Ehrlichkeit.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein nach oben führender Karriereweg, Akzeptanz und Anerkennung sowohl von seiten der Führungscrew als auch der Mitarbeiter. Geld kommt dann automatisch. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Karriere mit einer schlichten Matura begonnen habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe die meisten Jobs, die mir angetragen wurden, auch angenommen. Software-Entscheidungen werden im Bankbereich für die nächsten zehn Jahre getroffen, auch dabei habe ich eine gute Hand bewiesen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, man sieht mein permanentes Arbeiten und, daß ich privat wenig verfügbar bin. Ich bin aber kein Workaholic - dieses Wort hat etwas mit Sucht zu tun, mir macht die Arbeit Spaß. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bienenfleiß und Einsatzfreude. Ich bin immer offen und ehrlich - besonders den Mitarbeitern gegenüber, die immer wissen müssen, was man von ihnen hält und woran sie sind. Deshalb ist der ständige Kontakt zu allen Mitarbeitern auch sehr wichtig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die Zuwendung, die ich den Mitarbeitern angedeihen lasse. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ab 1964 wollte ich in den EDV-Bereich, vorher war das nicht so klar. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Das familiäre Hinterland muß stimmen; wenn ich familiäre Probleme gehabt hätte, hätte das die Karriere stark behindert. Meine Frau litt sehr, weil ich selten daheim war, hat es aber akzeptiert. Mitarbeiter

Copyrighted material

sind die Schaltstelle zu Kunden, deren Qualität und Einsatzfreude sind wichtig, um ein gutes Klima zu schaffen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Den Mitarbeitern muß bewußt sein, welche Arbeit und welche Rolle im Betrieb sie übernehmen. Dazu ist Einsatzfreude und gestalterisches Nachdenken über das, was sie tun, wesentlich. Kriterien sind Kreativität, Mitdenken und Ideen. Motivation kommt von einer gewissen menschlichen Zuwendung von Führungskräften und durch Informationen, die über den unmittelbaren Arbeitsplatz hinausgehen. Durch Lob kann man die Leistung steigern und auch die weniger motivierten werden durch die Gruppendynamik angespornt.

Kennen Sie Niederlagen? Rückschläge gab es immer, wenn ich mich erfolglos quer gelegt habe und mich nicht durchsetzen konnte. **Wie gehen Sie damit um?** Ich kämpfe bis zuletzt, wenn ich von einem Projekt 100-prozentig überzeugt bin. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Spaß an der Arbeit - ich lasse mich nicht leicht demotivieren - und aus Sport. Früher habe ich mehr Sport - z.B. auch Marathonlauf - betrieben. **Ihre Ziele?** Mein Ziel - in den Vorstand zu kommen - habe ich erreicht, wenn auch relativ spät.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Mir ist gute Akzeptanz unter Kollegen wichtig. Zu Orden habe ich keine Beziehung - ich weiß nicht einmal, welches Ehrenzeichen der Republik ich habe. **Ihr Lebensmotto?** Nichts wird so bleiben, wie es ist. Man muß sich auch von Liebgewonnenen trennen können. Eine gewisse Gelassenheit gibt mir die Einsicht,, daß das Leben Änderungen unterworfen ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Ständige Weiterbildung (z.B. durch Fachliteratur). Kontakte zu Personen halten, die fachlich weiterhelfen können, klare Linien, klare Jahrespläne und strategisches, planerisches Vorgehen. **Haben Sie Vorbilder?** Teilweise wurde ich von Herrn Generaldirektor Fuchs' Einsatzfreude geprägt, von seiner Mitarbeiterführung war ich aber nicht begeistert; der derzeitige Generaldirektor Treichl ist hingegen ein Kommunikationsgenie.

Anmerkung zum Erfolg? Zu Erfolg gehört auch Glück in Bezug auf Personenkonstellationen. Es gibt immer wieder Leute, die über Schicksale entscheiden. Auch das umgebendeTeam ist wichtig. Dazu muß man ein Klima schaffen, in dem alles offen angesprochen werden kann, deshalb habe ich immer auch konstruktiv-kritische Mitarbeiter gefördert.

Ein Ratschlag zum Erfolg? Man kann nicht genug in die Ausbildung investieren. Ebenso wichtig ist eine frühzeitige Praxis neben der Ausbildung, man sollte früh in Betriebe hineinschnuppern und viele Leute kennenlernen. Breitegestreute Informationen sammeln, Kontakte pflegen und die Qualität der Mitarbeiter sind die wichtigsten Kriterien.

✱ Tursinov Sagynbek Dr.

● Steckbrief

Beruf: Diplomat, Botschafter. Funktion: Botschafter Tätig bei: Botschaft von Kasachstan., 1190 Wien, Felix-Mottl-Straße 23. Geboren - Datum, Ort: 5. Juli 1946, Karaganda/ Kasachstan. Hobbies: Reiten, Volleyball, Schach, Radsport, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Direktor des landwirtschaftlichen Unternehmens, Gebietsleiter, Leiter des Präsidialamtes, Botschafter der Republik Kasachstan in Deutschland, Botschafter der Republik Kasachstan in Österreich und in allen internationalen Organisationen in Wien. Letzter Bildungsstand: Dr. der wirtschaftlichen Wissenschaften, Dissertation 1996.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Erreichen von Zielen, allgemein die Bewegung im Leben nach vorne. Eine glückliche Familie und gute Freunde zu haben, ist natürlich auch Erfolg, dafür bin ich meinem Schicksal dankbar.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Auf diese Frage möchte ich mit den Worten eines Dichters antworten: „Je weniger du vom Schicksal erbittest, desto reicher wird es dich beschenken." Ich habe nie von einer diplomatischen Karriere geträumt, dieses Ziel formte sich erst später aus meiner Berufslaufbahn selbst. Kasachstan hatte damals keinerlei diplomatische Erfahrungen, zusammen mit den anderen mußte ich von Grund auf neue diplomatische Strukturen schaffen. Bekanntermaßen ist es für die ersten immer am schwierigsten, aber auch am interessantesten. Ohne Unterstützung der Umwelt ist es sehr schwierig, Erfolg zu haben, vor allem die Familie stellt die Basis des Erfolgs dar. Das gute Kollektiv ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, egal, ob im innersten Freundeskreis oder familiär. Man muß auch bereit sein, den Freunden zu helfen, wenn Hilfe gebraucht wird.

Haben Sie Vorbilder? Ich glaube, in meinem Leben viel Glück gehabt zu haben, denn ich habe viele gute Menschen im Laufe meiner Jahre kennengelernt, die Vorbildcharakter hatten. Das Vorbild des Arbeitsfleißes, der Verantwortung, der politischen Weisheit und des Demokratismus ist für mich unser Präsident N. Nasarbajew. Bei ihm erhielt ich sozusagen meine erste diplomatische Ausbildung. Aber auch die Geschichte birgt viele Vorbilder in sich, sei es nun unser kasachstanischer Regent Ablaj Chan im 18. Jhdt., dessen großartige Diplomatie mit Rußland und China vorbildlich war, oder Bismarck oder Metternich.

Welche Zielsetzung haben Sie in Ihrem Leben? Vor allem möchte ich mein Volk glücklich sehen, weil das Glück jedes einzelnen mit dem Glück seines Landes verbunden ist. Das lateinische Sprichwort „per aspera ad astra" - „Über alle Schwierigkeiten zu den Sternen" wird mich dabei ideell unterstützen. Ich strebe danach, mich zu vervollkommnen, den Bedürftigen zu helfen, meine Erfahrungen der jungen Generation weiterzugeben. Das alles wird Erfolg bringen.

✶ Ulm Walter

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Yashica Handelsges.m.b.H., 1020 Wien, Rustenschacher Allee 38. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1940.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura an der Handelsakademie im Jahre 1958 war ich bei verschiedenen Markenartikel-Unternehmen als Außendienstmitarbeiter tätig. 1970 wechselte ich nach Deutschland zu Polaroid, wo ich zunächst als Außendienstmitarbeiter und zuletzt als Verkaufsleiter tätig war. 1977 übernahm ich in Österreich die Geschäftsführung von YASHICA in Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Im Rahmen des Aufgabengebietes, die Ziele zu erreichen. Dies gelingt mit Ausdauer, Zielstrebigkeit und persönlichem Einsatz. **Gab es Niederlagen?** Ja, dann ist es wichtig, sich die Zeit zu nehmen, eine Analyse durchzuführen und Lehren daraus zu ziehen. Auch Emotionen gibt es dabei, doch die treten schließlich in den Hintergrund. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich glaube, daß bei einem Verkäufer die Kraft aus den persönlichen Kontakten kommt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, das Unternehmen bilanziert seit 1977 positiv. Ausschlaggebend hierfür war sicher, die Wünsche der Kunden und deren Bedürfnisse primär in den Vordergrund unseres Handels zu stellen. Was war für Sie persönlich ausschlaggebend, um zu Erfolg zu **kommen?** Ein guter Verkäufer kann alles verkaufen, sicher muß das Preis/Leistungsverhältnis stimmen, und auch passende Rahmenbedingungen sowie die Marketinginstrumente müssen vorhanden sein. **Gab es Vorbilder?** Nein. **Wie sehen Sie die Mitbewerber am Markt?** Es gilt den Markt zu beobachten, aber auch die Kundenwünsche zu analysieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie/Beruf?** Ein erfolgreiches Zeitmanagement ist sehr hilfreich. Schließlich gilt es, Prioritäten zu setzen und auch die Arbeit zu delegieren. **Wie erfolgt die Mitarbeitermotivation?** Bei einem kleinen Mitarbeiterkreis gilt es Vorbild zu sein.

✶ Ulreich Hans

● Steckbrief

Beruf: Internet-Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Page-Design H. Ulreich., 1070 Wien, Kaiserstr. 74. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Ferdinand (1980) und Josefine (1982). Hobbies: Computer, Internet, Malen, Musikhören, Reisen und Kulturen fremder Länder.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Heizungstechnikerlehre war ich

Persönliches Kundenservice mit flexiblen Arbeitszeiten und schlanke Betriebsführung, die günstige Preise ermöglicht

noch zwei Jahre (bis 1976) in diesem Beruf tätig, besuchte anschließend bis 1980 die Grafische Lehr- und Versuchsanstalt, wo ich mich zum Fotografen umschulte. Danach war ich 15 Jahre bei der amerikanischen Botschaft als Fotograf tätig. In dieser Position produzierte ich Wandzeitschriften für die Ostblockländer, organisierte Ausstellungen, dokumentierte Empfänge, Staatsbesuche und leistete allgemeine Pressearbeit. Mit Öffnung der Ostländer wurde diese Abteilung 1996 aufgelöst, und so faßte ich den Entschluß mich selbständig zu machen. Mit dem Internet war ich schon in der US-Botschaft beschäftigt, und so gründete ich die Firma Page-Design, die sich mit der kompletten Palette der Internet-Dienstleistungen für Unternehmen, von der Gestaltung, dem Internet-Design bishin zum Server und der weiteren Betreuung der Web-Seiten beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In meinem Business ausreichend zu verdienen, in der Branche anerkannt zu werden und als Fachmann in meinem Metier einen gewissen Bekanntheitsgrad zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin vielleicht auf dem Weg dorthin, bewertet wird das letztlich aber auch von anderen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte in meiner ersten Euphorie ein anderes, größeres Büro gehabt, habe aber bald begonnen, die Sache neu zu überdenken, geschäftsmäßiger zu agieren und meine Ressourcen sparsamer einzusetzen. Letztlich ist es eine flexible Anpassung an die Kundensituation gewesen, und ich kann heute durch reduzierte Fixkosten auch bessere Angebote machen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Diese Branche wird zur Zeit noch sehr differenziert, teils sogar als zwielichtig angesehen. Das Metier ist noch sehr jung, es ist noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Selbst innerhalb der Familie wird meine Tätigkeit noch immer nicht als Beruf angesehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Freude an der professionellen Tätigkeit, Kundenservice, das sich nicht an starre Arbeitszeiten hält, eine schlanke Betriebsführung, die es erlaubt, günstige Preise zu bieten und vor allem meine persönliche Kundenbetreuung. Als kleines Unternehmen haben es meine Kunden immer mit dem Chef, mit einer kompetenten Person zu tun. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Der Wunsch nach Selbständigkeit war immer schon da. Nach der Fotografenausbildung erfolgte meine Familiengründung, und da die Tätigkeit in der Botschaft gut bezahlt war, trat dieser Wunsch in den Hintergrund. Erst als die Abteilung aufgelassen wurde, trat der Wunsch nach Selbständigkeit wieder zutage. **Welche Rolle spielt die Familie?** Besonders in Kleinunternehmen ohne großen finanziellen Polster und am Beginn spielt die Familie eine wesentliche Rolle, sie gibt mir den Rückhalt, ermutigt mich zum Durchhalten, von ihr kommt Bestätigung und

Copyrighted material

Feedback. Wenn der Erfolg einmal da ist, spielt die Familie vielleicht weniger Rolle, aber am Anfang ist sie sicher besonders wichtig. **Kennen Sie Niederlagen?** Aus Situationen, die nicht zum Erfolg führen, lernt man, und ich achte darauf, daß mir so etwas nicht noch einmal passiert. Niederlagen sind ein Lernprozeß. Auch wenn man erfolgreich ist, passieren sie, und auch dann lernt man noch daraus. Niederlagen sind natürlich keineswegs schön, ich lasse mich dadurch aber auch nicht entmutigen. Umso mehr kompensiert ein Erfolg Mißerfolge, z.B. wenn mich ein Kunde unter mehreren Mitbewerbern auswählt. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Freude an der Arbeit, Interesse an dem Metier, dem kreativen Umgang mit meiner Arbeit, aus dem Erfolg und der Bestätigung für meine Arbeit. Ich will die Selbständigkeit auch nicht mehr missen, denn auch das bringt mir Selbstbestätigung. **Ihre Ziele?** Im Leben eine Besserstellung zu erreichen, meinen Lebensunterhalt von meiner Arbeit bestreiten zu können, mein Leben abzusichern und auch nach der Berufstätigkeit noch gut leben zu können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von Kunden bekomme ich Bestätigung und positives Feedback. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin als sanfter, friedfertiger Mensch mit allen Aspekten der buddhistischen Gedankenwelt verbunden. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich nie entmutigen lassen, durchhalten und an sich selbst glauben. Mit der Zeit kommt die Bestätigung und mit ihr das Selbstvertrauen. Erfolg ist ein gewisser Zeitfaktor, er kommt langsam und entwickelt sich. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich nicht, ich informiere mich aber in meinem Bereich ständig, bilde mich weiter und beobachte die Mitbewerber, denen ich zum Teil nacheifere. **Anmerkung zum Erfolg?** Zum erfolgreichen Agieren ist die Finanzierung wichtig. Als Einzelnen fällt es einem schwer, die ersten Hürden zu nehmen; hier wäre mehr konkrete Hilfestellung nötig. Ich würde mir wünschen, daß auch andere an den Erfolg glauben würden, die letztlich wiederum am Erfolg mitpartizipieren können. Erfolg sehe ich als ein Zusammenspiel der verschiedensten Faktoren, ein Wechselspiel von mehreren Komponenten. Erfolg ist eine sehr persönliche Angelegenheit, die stark von Feedback und Anerkennung abhängig ist. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Die Grundbedingung für Erfolg ist, daran zu glauben, daß man Erfolg haben wird, Freude an der Tätigkeit zu haben und zu versuchen, in seinem Bereich gut zu sein, wofür man sich ständig weiterbilden muß.

✱ Umathum Josef

● Steckbrief

Beruf: Winzer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Umathum., 7132 Fraunkirchen, St. Andräer Str. 7. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1960, Frauenkirchen. Hobbies: Radfahren, Wandern, mittelalterliche Geschichte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs als jüngstes Kind am Weinbauernhof meiner Eltern auf. Nach der Schule absolvierte ich den Zivildienst beim Roten Kreuz in Neusiedl und war anschließend einige Monate als Kindergärtner in den USA tätig. Zurück in Österreich begann ich in Wien ein Geographie- und Raumplanungsstudium, das ich nach ca. zwei Jahren abbrach, weil es mir zu praxisfremd war. Mein älterer Bruder, der den elterlichen Betrieb übernehmen sollte und auch die Weinbauschule absolvierte, zerstritt sich damals gerade mit meinem Vater und ging weg. Nach einem Jahr als Gastschüler in Klosterneuburg ging ich 1983/84 zuerst nach Deutschland (Rheinland) und später nach Frankreich (Elsass, Burgund, Provence, Bordeaux) um Erfahrung zu sammeln. 1985 kam ich nach Österreich zurück und trat in den elterlichen Betrieb ein, der damals eine gemischte Landwirtschaft - auch Getreide, Zuckerrüben, etc. - war. Der Wein machte damals nur einen Teil aus, wurde teilweise direkt und zu rund 50% über Großhändler vermarktet. Heute baue ich auf 23ha (eigene und Pachtflächen) ausschließlich Wein an. Die Jahresproduktion beträgt rund 120.000 Flaschen - damit gehören wir in Österreich im Hochqualitätssegment zu den größeren Betrieben. Zu unseren Kunden zählen z.B. das Bundeskanzleramt, wo der Wein aus unserem Haus zu offiziellen Anläßen ausgeschenkt wird. International zählen viele Auslandsösterreicher wie z.B. Wolfang Puck (Chicago und Los Angeles), Arnold Schwarzenegger (Planet Hollywood) ebens zu unseren Kunden, wie das Schiff „Queen Elisabeth" oder die EU-Stelle in Brüssel.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein erfülltes Leben, Freude an der Tätigkeit und etwas weiterzubringen. Erfolg heißt, nicht der Beste zu sein, große Autos zu fahren und viel Geld zu haben. Erfolg kann man auch im Kleinhandwerk haben, wenn man damit glücklich ist. Zu dieser Definition kam ich, weil ich in einem Umfeld aufwuchs, in dem Geld ebenso knapp war, wie auch die Zeit, die meine Eltern für uns Kinder hatten. Sie begannen bei Null und konnten sich keine fremden Arbeitskräfte leisten - es mußte gespart werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wobei ich persönlichen und wirtschaftlichen Erfolg trennen will, auch wenn beides zusammenhängt. Als ich 1985 in den Betrieb einstieg, mußte ich alles allein machen. Damals mußte ich auch viel improvisieren und mußte oft bis Mitternacht arbeiten - einen Stapler oder gute Pumpen konnte ich mir damals nicht leisten. Das waren wertvolle Erfahrungen, aus diesem Dickicht herauszukommen - es aus eigener Kraft zu schaffen - ist schon Erfolg, ebenso wie als Produzent von Nichts ein Produkt in die Flasche zu bringen und sich einen guten Namen zu erarbeiten. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung in den Betrieb einzusteigen, sich einen Plan zu machen und sich in den Entscheidungen nicht dreinreden zu lassen. Hier habe ich dann die Entscheidung getroffen, die Ackerwirtschaft aufzugeben, nur noch Wein zu produzieren und diese Anbauflächen zu vergrößern. In einem Familienbetrieb ist die Gefahr groß, daß in Entscheidungen dreingeredet wird. Hier ist es wichtig, die Fäden selbst in der Hand zu behalten. Der nächste Schritt war, Mitarbeiter zu nehmen und ihnen Entscheidungskompetenzen zu geben. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, weil mein Umfeld

Copyrighted material

auch an meinem Erfolg teilhat. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Trotz schlechter Wetterbedingungen 1987, 1989 und 1991 haben wir es geschafft, sehr gute Qualität auf den Markt zu bringen. In guten Jahren muß man sehr ungeschickt sein, um schlechten Wein zu produzieren. In den schwierigen Jahren muß man sich mehr bemühen und von Anfang an auf Qualität beharren - das liegt vor allem an der Betreuung und Bearbeitung der Reben. Besonders in schlechten Jahren konnten wir uns beim Konsumenten Vertrauen schaffen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Wir verfolgen konsequent eine Lagenphilosophie - jeder Boden hat eine gewisse Typizität, ebenso wie die Reben die darauf stehen. Diesen Typ herauszuarbeiten gelingt uns in guten Jahren besonders gut, und man schafft das nur, wenn man von Anfang an alles so perfekt wie möglich macht. Für den Weiterbau als Gärtnereiwirtschaft gehört Gefühl, um zu wissen, was die Rebe braucht. Das Weinherstellen selbst ist eine handwerkliche Tätigkeit, aber auch dazu braucht man Gespür. Man muß entscheiden, welche Trauben verwendet werden, damit legt man die Güte des Weines schon im Vorhinein fest. Wenn man gute Trauben hat, ist es leicht, guten Wein zu produzieren - entscheidend ist der Weingarten. **Was macht Ihren Erfolg gegenüber internationaler Konkurrenz aus?** Dazu gehört etwas Glück. 1995 konnten wir z.B. in England bei einer Verkostung mit unseren Rotweinen alle Franzosen schlagen, das bedeutet für uns besonders den Durchbruch am amerikanischen Markt. Ein Drittel unserer Produktion geht in den Export, vor allem in die USA, nach Belgien, Holland, Deutschland und die Schweiz. In der Weinwirtschaft kann man entweder in Masse produzieren - das ist in Österreich aufgrund von Frost- und Trockenperioden, sowie wegen der hohen Lohnkosten schwer - in Chile z.B. ist der Ertrag bei 10% der Lohnkosten rund vier Mal höher. Daher hat man in Österreich nur mit Qualität eine Chance. Wir haben ganz charakteristische Weine - sowohl etwas vom Norden als auch südlichen Charakter - , die man forcieren muß um einen typisch österreichischen Wein auf den Markt zu bringen. Die Transportkosten spielen keine Rolle mehr. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine wichtige Rolle. Sie ist der Ort, an dem man Rückhalt und Stütze findet und sich zurückziehen kann. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sie müssen die Arbeit gern tun und „Biß" haben, sie müssen Verantwortungsgefühl und das Gefühl haben, daß unser Wein auch ihr Wein ist. Nicht entscheidend ist, ob sie vom Weinbau Ahnung haben. Wenn sie davon nichts wissen, ist mir das manchmal sogar lieber, dann kann ich sie einschulen. Natürlich spielt dabei auch Sympathie eine Rolle, und man kann mitunter Fähigkeiten oder Unfähigkeit nicht richtig bewerten. Das erste Kriterium in meinem Wertungsschema ist daher die soziale Intelligenz, wie ich Mitarbeiter in Gruppen intergrieren kann. **Kennen Sie Niederlagen?** Erfolg kann man nur haben, wenn man auch Niederlagen erlebt hat. Das eine bedingt das andere. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Im Keller experimentieren wir viel, dabei gelingt nicht alles. Dann grüble ich über die Fehler, suche sie, um sie beim nächsten Mal zu vermeiden. Niederlagen machen mich nachdenklich und frustrieren mich, ich zerbreche aber nicht daran. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich auch aus der Familie und aus Spaziergängen im Weingarten. Auch zufriedene Kunden sind eine wichtige Kraftquelle, deshalb verkaufe ich auch einen Teil des Weines direkt - auch wenn das anstrengend ist, so bekomme ich viel Feedback. Diese Anerkennung ist mir wichtig. **Ihre Ziele?** Weine nur aus Toplagen zu produzieren - wir haben noch einen kleinen Teil mittelmässiger Lagen - eine gute Lage bringt immer einen guten Wein und gibt damit auch Sicherheit. Um international reüssieren zu können würden wir 30 bis 50 ha an Toplangen benötigen. Um jeden Peis und mit Gewalt ist eine Expansion aber für mich nicht nötig. Selbst hausieren will ich mit meinem Wein nicht gehen müssen, wir könnten aber derzeit rund 20 bis 30 Prozent mehr produzieren, ohne das geringste Absatzproblem zu haben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Der wichtigste Erfolg war die Burgunder Style - Trophy in London, das hat uns gefreut und gezeigt, daß wir am richtigen Weg sind. **Ihr Lebensmotto?** So natürlich wie möglich zu bleiben. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wenn man etwas gern macht, werden alle Schwierigkeiten klein und dann sollte man es durchziehen, dann schafft man es auch.

✱ Unger Hannes

● Steckbrief

Beruf: Tätowierer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Professional Tattoo´s & Piercing´s by Hannes., 1070 Wien, Westbahnstr. 35. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1969, Wien. Schöpfensche Akte: Ich schreibe seit langem an einer Geschichte (Ausschnitte meines Lebens). Mitgliedschaften: Who is Who. Hobbies: Computer, Grafik, Tanzen, Hexen- und Naturglaube, Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Werkzeugmacherlehre 1988 war ich fünf Jahre bei Philips beschäftigt, machte anschließend verschiedene Jobs und war zuletzt drei Jahre bei Kohlhauser (Grafikbedarf) tätig. Schon damals lernte ich nebenbei tätowieren und seit 1992 tätowiere ich auch selbst. Zu diesem Beruf kam ich über einen Freund, der das seit 22 Jahren macht. Mein Geschäft gibt es seit fünf Jahren, ich habe hier schon neben meiner Angestelltentätigkeit tätowiert und den Betrieb vor zwei Jahren übernommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das zu tun, was mir Spaß macht. Meine Arbeitszeit hält sich in Grenzen, und ich kann davon leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht unbedingt, aber solange ich von dieser Tätigkeit leben kann, bin ich vielleicht doch erfolgreich - die Leute sind zufrieden und empfehlen mich weiter. Ich lebe hauptsächlich von

Mundpropaganda. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit und die Übernahme des Geschäfts war sicher wichtig. Hätte ich das nicht gemacht, hätte ich mich später darüber geärgert, weil ich es nicht versucht habe - obwohl ich einen guten Job hatte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Jein. Manche sehen den Beruf als etwas Komisches an, und man wird nicht überall akzeptiert, zum Teil als Außenseiter betrachtet, obwohl sich das Image schon sehr gebessert hat. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zum Tätowieren gehören Begabung (nicht nur zeichnerisch), Menschenkenntnis, Umgang mit Menschen und Psychologie (um herauszufinden, was der Kunde will, warum er es will und ob er es wirklich will). Man muß auch einmal Nein sagen können. Einerseits versuche ich, jedem seinen Wunsch zu erfüllen, andererseits will ich aber nicht meinen guten Namen in Verruf bringen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Gern gezeichnet habe ich immer schon. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich fühle mich sehr wohl, mit meiner Familie verstehe ich mich gut, sie unterstützen mich und geben mir Rückhalt. **Kennen Sie Niederlagen?** Bisher nicht, solange ich von meiner Arbeit, die mir Spaß macht, leben kann, fühle ich mich wohl. Ich will auch nicht expandieren - das könnte schief gehen. Die Leute fühlen sich in meinem kleinen Studio wohl und haben zu mir Vertrauen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Arbeit, die mein Hobby ist. Manche Aufgaben freuen und inspirieren mich besonders. **Ihre Ziele?** In den letzten zwei Jahren war ich mehrmals in Zeitschriften, Radio und TV - mehr kann man sich nicht wünschen. Ich nehme alles so, wie es kommt, und passe mich den Trends an. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von Kunden - viele wurden gute Freunde. Eine Kundin kommt extra aus Frankfurt zu mir und schreibt mir - das ist für mich Anerkennung, die mir wichtiger ist als Pokale. **Ihr Lebensmotto?** Lebe jeden Tag, als wäre es dein letzter - dann wird jeder Tag schön. **Ihr Erfolgsrezept?** Im Leben das zu tun, was mir Spaß macht. **Haben Sie Vorbilder?** Einige große Tätowierer, aber auch jeden, der seinen Stil gut beherrscht. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß mit der Zeit gehen. Wenn einmal Tattoos nicht mehr gefragt sind, muß ich eben etwas anderes machen, z.B. Body-Painting oder Sachen aus Flüssiglatex (alles rund um Körperkunst). Meinen Lottosechser habe ich vor zehn Jahren verspielt, da hatte ich schon Pläne für Inline-Skates gezeichnet, das aber nie umgesetzt. Etwas später sah ich das fertige Produkt im Sporthandel und habe mich geärgert. Heute trauere ich dem nicht mehr nach - man muß flexibel sein.

✱ Unger Peter

● Steckbrief

Beruf: Goldschmied. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Peter Unger Goldschmied., 1180 Wien, Martinstr. 54. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Robert und Harald. Hobbies: Malen, Sport.

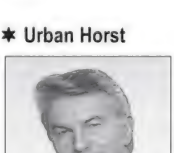
● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Schon als kleines Kind wollte ich Goldschmied werden - für mich gab es keine Alternative. Ich genoß die Ausbildung bei sehr guten Lehrern, war lernwillig und zum Schluß konnte ich alles, vom Fußketterl bis zum Diadem. Ich arbeitete bei diversen Firmen, wo ich die Palette meines Könnens noch erweitern konnte und bildete mich auch später weiter. Jetzt gibt es in meinem Metier nichts, was ich nicht machen kann, und das ist - besonders in Zeiten wie diesen - in der der Wettkampf so hart geworden ist, unschätzbar. Seit 1981 arbeite ich selbständig und mache Schmuckstücke auf Bestellung - vom Entwurf bis zur Anfertigung.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Die Tatsache, daß ich besser bin und mehr anbieten kann als andere. Bereitschaft, mehr zu geben und nicht auf jeden Schilling zu schauen. Es wird heutzutage immer schwieriger als Selbständiger erfolgreich zu sein, da unsere Wirtschaft durch Großkonzerne ruiniert wird. Dabei sind Kleinbetriebe für zwischenmenschliche Beziehungen von großer Bedeutung. Sie bringen Kommunikation in unsere fast gänzlich anonym gewordene Gesellschaft. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg kann man erst im nachhinein messen. Es ist wie im Krieg - hast du verloren bist du ein Verbrecher, hast du gewonnen, bist du ein Held. Erfolg ist Selbstbestätigung nach vollbrachter Leistung. Erfolg bedeutet, daß man gewisse Prioritäten im Leben setzt und der eigenen Linie treu bleibt. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich lasse sie an mich nicht herankommen, sondern löse sie gleich. Wenn ich merke, es stimmt etwas nicht, mache ich mir sofort Gedanken, wie man es besser meistern könnte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Indem zu mir sogar Kunden aus Graz kommen, daß ich namhafte Kunden habe und daß die Leute bei mir anrufen und sich für meine Arbeit bedanken.

✱ Urban Horst



● Steckbrief

Beruf: Gold- und Silberschmiedemeister, Juwelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Goldschmiede Horst Urban., 1050 Wien, Schönbrunner Str. 39; 3430 Tulln Rathauspl. 7. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Markus (1978). Mitgliedschaften: Meisterverein der Österreichischen Gold- und Silberschmiede, Gemmologische Gesellschaft, Diamant - Club. Hobbies: Fliegen (Privatpilot), Motorboot, Tennis.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Als ich zur Berufsberatung ging und meine handwerklichen Stücke, die ich in der Schule an-

fertigte, zeigte, meinte man, daß bei meinen Fähigkeiten der Beruf des Goldschmieds geeignet wäre. Die Firma Krakowski suchte Lehrlinge und ich trat dort ein. Die Lehre war für mich sehr wichtig, weil ich alles lernte - von der Anfertigung eines hohlen Armbandes bis zur Fertigung der teuersten Schmuckstücke. Nach der Lehre ging ich zum Bundesheer, wo ich die Offizierslaufbahn einschlagen wollte. Vom Bundesheer wurde mir vorgeschlagen die Matura auf Kosten des Staates zu machen und in die BOR (Bundesoberrealschule) in der Militärakademie zu gehen. Ich bestand alle Aufnahmeprüfungen, war aber sehr bald von der Art und Weise der dort vorherrschenden zwischenmenschlichen Beziehungen enttäuscht. Obwohl ich wegging, möchte ich diese Zeit aber nicht missen, weil ich dort viel gelernt habe. Ich kehrte in meinen Beruf zurück, besuchte eine Abendschule und legte die Meisterprüfung ab. Mein damaliger Chef sagte mir eines Tages, daß er sich mich nicht mehr leisten könne und so machte ich mich von einem Tag auf den anderen selbständig. Meine Werkstatt war meine Wohnung und in der Waschküche wurde Gold und Silber geschmolzen. Ich arbeitete zehn Stunden am Tag, machte sehr viel für Großhändler und konnte mir bald eine Werkstatt leisten. Dazu kaufte ich mir ein Lokal, baute dieses um und begann Lehrlinge aufzunehmen. Bald beschäftigte ich sieben Mitarbeiter und stellte fest, daß ich den Bereich Handel erweitern mußte. Durch glückliche Umstände ist es mir gelungen ein Geschäftslokal im Zentrum von Tulln zu erwerben. Dort besitze ich heute ein großes Geschäft, wo meine Frau und zwei Verkäuferinnen beraten.

Sonstige Tätigkeiten? Landesinnungsmeister von Wien, Bundesberufsgruppenobmann der Gold- und Silberschmiede, stellvertretender Bundesinnungsmeister, Präsident vom Sektor 1 von CIBJO.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Risikobereitschaft, ich setze nie auf Sicherheit. Ich besitze umfassendes Können, es gibt in meiner Branche fast nichts, was ich nicht kann und ich entwickle mich ständig. Ich versuche meinen Kunden das Beste anzubieten und bin stolz, daß ich viele Stammkunden habe. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mit vielen Menschen aus der Branche und aus dem Privatleben gute Gespräche führen zu können. Ich betrachte es als Erfolg, daß ich als Innungsmeister zu den Kollegen in allen Gremien einen guten Draht habe und, daß man auf mich hört.

Was wäre für Sie ein Mißerfolg? Wenn ich merken müßte, daß meine Ware keinen Anklang mehr finden würde. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie zuerst zu analysieren und dann zu lösen. Ich führe Gespräche um festzustellen, wo das Problem liegt und mir ist kein Weg zu weit um es zu eruieren, selbst wenn ich bis zum Minister gehen müßte.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meiner tollen Familie. Ich fühle mich zu Hause sehr wohl - das ist für mich eine Oase der Ruhe. Viel Kraft schöpfe ich auch aus meinen Hobbies. Ich muß immer fit sein, um meinen Flugschein zu behalten und das motiviert mich sehr. Eine Kraftquelle für mich ist mein Optimismus und meine Gabe Energien vernünftig einzusetzen. **Ihre Devise?** Das Leben in vollen Zügen leben.

✱ Vallon Ralph Dr.

● Steckbrief

Beruf: Marketing- und Werbespezialist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Vallon & Partner Werbeagentur und Marketingberatung., 1190 Wien, Pyrkerg. 7/3. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1955, Klagenfurt. Kinder: Raoul (1986) und Raphaela (1989). Eltern: Prof. Alfons und Melitta. Mitgliedschaften: Lion-Club „Wien-Laudon". Hobbies: Tennis, Fitneß, Lesen, Kochen, Weinkultur, Familie.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater prägte mich durch seinen beruflichen Werdegang. Er war u.a. Aufsichtsrat der ÖIAG, einer der Direktoren bei Philips, später Industriekonsulent und ORF-Kurator. Dadurch bin ich mit wirtschaftlichem Denken groß geworden. Nach dem Gymnasium absolvierte ich, der Familientradition folgend, die Theresianische Militärakademie. Meine militärische Laufbahn dauerte bis 1986 und ich war als Offizier in verschiedenen Funktionen, unter anderem als Kompaniekommandant tätig. Ich fühlte mich dabei nicht nur wohl, sondern lernte auch mit Themen wie Menschenführung, Kommunikation und Strategie umzugehen. Danach wollte ich mich weiterentwickeln und beschloß, an der Universität Wien Politikwissenschaften und Publizistik zu studieren. Parallel dazu war ich im Heeresspital als Offizier für Personal und Ausbildung tätig. Nach dreieinhalb Jahren beendete ich mein Studium und schloß mit dem Magister ab. Kurz danach kam ich zu Siemens und begann in Deutschland als Assistent der Geschäftsleitung des Siemenswerbezentrums. Später wurde ich mit der Leitung von Marketing/Kommunikation der Siemens AG, des Bereiches Verkehrstechnik beauftragt. Während meiner Zeit als Werbeleiter bei Siemens vollendete ich 1990 meine Dissertation über die Privatisierung der Verstaatlichten Industrie. Zwei Jahre lang studierte ich zusätzlich an der Wirtschaftsuniversität "Werbung und Verkauf" und absolvierte 1995-96 ein Executive MBA an der California State University, Hayward in den USA und Imadec in Wien. Parallel zu dieser Ausbildung arbeitete ich als Werbeleiter der Siemens AG Österreich (1992-95) und dann als Abteilungsleiter für Marketing und Kommunikation (Bereich Semiconductors) bei der Siemens AG München. Danach machte ich mich selbständig und wurde Teilhaber einer Full-Service-Agentur. Heute habe ich zusätzlich eine Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Cultural Change, Interne Kommunikation, Kommunikationsberatung. Kunden wie z.B. ÖBB, Verbund, Siemens, Raiffeisen, Wirtschaftskammer Österreich, Kabelsignal oder ASP werden von uns betreut.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Eine Vision und deren Umsetzung, das persönlich gute Verhältnis zu allen Partnern und Konsequenz, d.h. nicht locker lassen bis zum Erreichen des Zieles. Dabei muß man die kleinste Chance nützen, sich selbst zu motivieren, um Schritt für Schritt die Ideen zu verwirklichen. Von Bedeutung ist außerdem, ein gutes Team aufzubauen und die Kunden nicht nur zu gewinnen, son-

Copyrighted material

dern auch zu binden. Es ist notwendig, mit der Hilfe unserer Agentur Erfolge am Markt für unsere Kunden zu realisieren. Der Slogan: "Win-win-Solutions" soll dafür ein Synonym sein. Um Erfolg à la long zu haben, ist es notwendig, sich ständig weiterzubilden und eine gewisse berufliche Flexibilität zu besitzen. Ich habe mir zum Beispiel ein zweites Standbein als Unternehmensberater erfolgreich aufgebaut. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Mit sich selbst im Einklang sein. Erfolg ist für mich ein schönes Gefühl. Erfolg besteht aus Erfolgserlebnissen und jedes gelungene Gespräch, in dem man geistig gibt und nimmt, ist für mich ein Erfolg. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Nicht funktionierende Kommunikation und seine Ziele nicht erreichen. Mißerfolg bedeutet auch, das Private völlig außer Acht zu lassen, weil der wichtigste Erfolg der private Erfolg ist. **Ihr Leitsatz?** Meine Position vertreten und dazu stehen. Das kann kurzfristig unangenehm sein, ist aber die einzige Möglichkeit, auf Dauer Erfolg zu haben. Das heißt allerdings auch, immer wieder seine Position zu überprüfen und wenn notwendig anzupassen. Permanent lernen und sich mit den neuesten Dingen schnell auseinandersetzen. Eine Vision haben, daran glauben und vor allem sie verwirklichen.

✶ Valta Herbert

gelungene Symbiose von handwerklichem Können und von akademischem Wissen

● Steckbrief

Beruf: Bildhauer, Restauator, Konservierer von Kulturgütern. Funktion: Künstler. Tätig bei: Atelier Herbert Valta., 1090 Wien, Rotenlöweng. 7/1/13. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1945, Weiz. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Hobbies: Radfahren, Gymnastik, Metalldesign.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Schon als Kind zeigte ich Talent für Zeichnen und hatte Beobachtungsgabe. Meine Familie war wohlhabend und ich lernte früh den Umgang mit Geld, was für zukünftige Rück- und Hochschläge von Bedeutung war. Meine Eltern hatten eine Kunsttischlerei und ich entschloß mich diesen Beruf zu erlernen. Dann ging ich nach Deutschland, wo ich Wirtschaft für Maschinenbau studierte - eine Fachrichtung, die damals in Österreich unbekannt war. Als ich nach Österreich zurückkam, wollte ich eine Firma führen, was sich damals als unmöglich erwies und so ging ich nach Italien, wo ich Bildhauerei und Kunstgeschichte studierte. Alle diese Stationen waren für meinen Werdegang wichtig und ermöglichten mir den nächsten Schritt - die Selbständigkeit, deren Grundstein ich 1976 mit der Eröffnung meines Ateliers setzte. Zuerst legte ich die Schwerpunkte auf Möbelrestaurierung, dazu kam Malerei, Bildhauerei und Vergoldung. Das Know-How der Vergoldung mußte ich mir erst aneignen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich kann von meiner Tätigkeit leben, was in unserer Branche einer von Tausend schafft, und das betrachte ich als Erfolg. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Eine gelungene Symbiose von handwerklichem Können und von akademischem Wissen. Ich bin professionell, sattelfest und sehr vielfältig. Ich lerne immer wieder Neues dazu, das heißt, ich bilde mich weiter. Ich beherrsche diverse Techniken, die mir ermöglichen komplizierte künstlerische Aufgaben zu lösen. **Welche Kundenschicht dominiert bei Ihnen?** Ich lebe hauptsächlich von öffentlichen Aufträgen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit mit dem, was man macht - man bürgt persönlich für die Qualtität. Erfolg bedeutet für mich die Überwindung von Schwierigkeiten. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Die Unzulänglichkeit der Gesetzgebung in Österreich, nach dem Motto: „Was nicht sein soll, darf nicht sein". Als Akademiker hatte ich Schwierigkeiten eine handwerkliche Tätigkeit auszuüben und war mit vielen behördlichen Hürden konfrontiert. Eine Niederlage dauert oft länger als der Erfolg, gibt aber Anstoß für die eigene Entwicklung. Man muß eigene Fehler aufarbeiten und versuchen sie nicht zu wiederholen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der familiären Situation, sei sie gut oder schlecht. Je schlechter sie ist, desto größer kann der berufliche Erfolg sein. **Das hört man selten, wie meinen Sie das?** Wenn das Privatleben nicht stimmt, glaubt man ein Versager zu sein und strengt sich enorm an, um wenigstens im Beruf Erfolg zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus der Anerkennung.

✶ Valtsanidis Britt Dr.

● Steckbrief

Beruf: Astrologin, Sinologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Das kulinarische Mysterium - Valtsanidis KEG., 1070 Wien, Apollog. 20. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Nikolaus. Kinder: Veronika (1993) und Philipp (1996). Eltern: Anneliese und Walter. Hobbies: Astrologie, Astronomie, Kinder.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1978 war ich ein Jahr als Sekretärin in der amerikanischen Botschaft tätig, anschließend studierte ich Sinologie und Anglistik. Danach war ich zwei Monate in Peking und ein Jahr in Taiwan, dann beendete ich meine Dissertation und promovierte 1989 in Wien. Innerhalb des gesamten Zeitraumes galt meine Leidenschaft der Astrologie, und ich betrachtete mein Studium als Hobby. Ich erstellte fortwährend Horoskope - zuerst im privaten Bereich und ab 1988 auch beruflich. 1992 heiratet ich den griechischen Koch Niko-

laus Valtsanidis, den damaligen Küchenchef des Marchfelderhofes. Ich bekam unsere beiden Kinder und widmete mich weiterhin der Astrologie, wobei mein Hauptaugenmerk natürlich den Kindern galt. Sukzessive verspürten wir das Bedürfnis nach Selbständigkeit - die Zeit war reif dafür - somit vereinten wir unser beider Fähigkeiten und eröffneten im April 1999 das erste astrologische Restaurant - ein kulinarisches Mysterium.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Haupteigenschaften für erfolgreiches Handeln liegen im aufmerksamen Zuhören, in den guten Ratschlägen, in der Fähigkeit, durch die Astrologie Lebenshilfe geben zu können und in der Leidenschaft zu meiner Tätigkeit. Die Eröffnung unseres Restaurants hat Pioniercharakter, da man neben kulinarischen Genüssen auch Horoskope bestellen kann. Unsere Speisen sind auf die Planeten abgestimmt, z.B. Versuchung des Merkurs, Leibspeise des Mars, Verführung des Jupiters und parallel dazu Speisen für das aktuelle Sternzeichen - damit haben unsere Gäste freie Wahlmöglichkeit - auch individuelle Geburtstagsmenüs mit dazugehörigem Horoskop werden von unseren Gästen gern als Geschenk genutzt. Die Räumlichkeiten sind nach Feng-Shui gestaltet und vermitteln Wohlgefühl und harmonische Atmosphäre. Als Geschenk erhalten die Gäste anschließend einen Edelstein als Erinnerung an einen netten Abend. **Ihre Ziele?** Uns am Küchenhimmel zu etablieren und trotz des gastronomischen Stresses den sozialen Aspekt einfließen lassen. **Was ist für Sie Erfolg?** In meinem Interessensbereich tätig zu sein und dabei Unabhängigkeit zu verspüren. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Interessensgebiete und Fähigkeiten zu analysieren, diesen mit Konsequenz und Ausdauer ohne Fremdbeeinflussung nachgehen. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Mißerfolg ist eine Selbstverständlichkeit auf dem Weg zum Erfolg. Man muß die Stärke entwickeln, dies zu erkennen. **Ihr Motto?** In unserer Speisekarte ist es festgehalten: Genuß, Lebensfreude und Gesundheit.

✱ Varga Adelinde

Es gibt für mich nichts, was man nicht bewältigen kann.
Man muß alles versuchen und sich drübertrauen.

● Steckbrief

Beruf: Industriekauffrau. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Schneiders Vienna., 1160 Wien, Koppstr. 27-29. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1956. Hobbies: Computer, Lesen, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1971 begann ich hier im Unternehmen meine Lehre als Industriekauffrau. Mittlerweile habe ich in 28 Jahren Betriebszugehörigkeit alle Bereiche durchlaufen. Nach der Lehrabschlußprüfung 1974 kam ich in die Verkaufsabteilung und war für Messen zuständig. Seit 15 Jahren bin ich Leiterin des Innendienstes. Vor acht Jahren avancierte ich zur Verkaufsleiterin für Österreich und bekam die Prokura. Das traditionsreiche Unternehmen existiert seit 100 Jahren, und die Taschenabteilung ist nun schon seit 60 Jahren auf dem Markt. Als österreichisches Produktions- und Großhandelsunternehmen sind wir in fast ganz Europa (Frankreich, Deutschland, England, Schweiz, Spanien, Luxemburg, Slowenien, Slowakei, Tschechien, Polen und Ungarn) und Übersee (Tokyo) vertreten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Immer bei den ersten dabei zu sein, wenn etwas neu auf den Markt kommt. Die Nase vorne zu haben und immer auf dem letzen Stand zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Trotz langjähriger Unternehmenszugehörigkeit bin ich noch nicht betriebsblind, weil mir kein Einsatz zuviel ist. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, weil ich für Privatleben wenig Zeit habe. Mein Erfolg wird auch über die bekannten Produkte definiert. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Engagement, die gute Zusammenarbeit mit Kollegen und das Fachwissen, das ich mir durch Jahre hindurch erarbeitet habe. Ich kenne die Produkte, gehe mit offenen Augen durch die Stadt und sehe, was gut ankommt. Im Team entscheide ich dann bei den Kollektionen mit. Ich habe das Gespür, Trends zu erkennen. Unser Unternehmen ist besonders am Sektor Schultaschen marktführend.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Ich beschäftige mich auch viel mit EDV und mache in diesem Bereich ebenso wie im Internet- und Kommunikationssektor im Haus alles selber. Zur Verkaufsleiterin rückte ich auf, als der vorige Verkaufsleiter Geschäftsführer wurde. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte sowohl in diese Branche, in diese Firma und in diese Position. Das hat mir auch immer Spaß gemacht. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie nimmt auf mich und meinen Beruf sehr große Rücksicht und richtet sich oft nach mir. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Wir sind ein Team von 30 Mitarbeitern. Entscheidungen werden im Team getroffen, das Klima ist gut, und alle helfen zusammen. Dadurch können wir auch rasch reagieren, z.B. bei Offerten, Aussendungen, Kundenbetreuung etc. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Engagement, Fachwissen und Ausbildung.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Jeder hat im Betrieb seinen eigenen Verantwortungsbereich, und es herrscht ein freundschaftliches Verhältnis im Unternehmen. **Gab es Niederlagen?** Sie spornen mich noch mehr an. Wenn ein Auftrag nicht kommt, bemühe ich mich um den nächsten umso mehr. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich machte meinen Hobby zum Beruf. **Ihre Ziele?** Für mein Alter habe ich schon viel erreicht. Ein Ziel wäre eventuell einmal ein eigenes Unternehmen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, Kunden gehen z.B. bei Messen auf mich zu. **Anmerkung zum Erfolg?** Um immer auf dem Laufenden zu sein, mache ich ständig Weiterbildungskurse. Es gibt für mich nichts, was man nicht bewältigen kann. Man muß alles versuchen und sich drübertrauen. Ich suche immer das Positive.

Copyrighted material

✶ Veratschnig Valentin

● Steckbrief

Beruf: Verkäufer und Künstler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mondo Naturale., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstr. 28/Sünnhof. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1961, Klagenfurt. Eltern: Maria und Valentin. Schöpferische Akte: Einige Prosatexte in Büchern, Zeitschriften und im Radio (Landesstudio Kärnten und ORF). Hobbies: Lesen (Fachpublikationen: Ernährung und alternative Medizin, aber auch Biographien und philosophisches), Konzerte (Klassik, Jazz und zeitgenössische Komponisten), Kino und Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Aus dem Internat flog ich raus, da ich zu frech war, meinen Eltern zuliebe absolvierte ich eine Mechanikerlehre, aber es war schrecklich. So konnte und wollte ich mir mein restliches Leben nicht vorstellen. Ich begann mit der Abend-HAK, konnte von meinen Eltern nur zum Teil unterstützt werden und jobbte deshalb nebenbei beim ORF. Ich schrieb auch Gedichte um mein Studium zu finanzieren und nahm einige andere Jobs an. Als ich durch einen Bekannten einen Aushilfsjob in einem alternativem Geschäft bekam, erkannte ich schnell, daß das meine Richtung war. Ich hatte sehr viel Freude an den „ordentlichen" Waren und an der speziellen Kundschaft, die sich mit Handschlag bedankte. Ich avancierte innerhalb eines halben Jahres zum Geschäftsführer und gab daraufhin mein Studium auf. Von 1990-95 war ich bei dieser Firma, baute die letzte Zeit für die Firma in der Schweiz ein neues Geschäft auf. Es hat mir große Freude bereitet und war zugleich eine harte, aber gute Schule. Seither läßt mich die ÖKO-Szene nicht mehr los. Da ich gut verdiente, einiges gespart hatte und ein wenig geerbt hatte, machte ich mich 1996 selbständig. Das geeignete Geschäftslokal gefunden zu haben, bezeichne ich als großes Glück.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? In gewisser Weise schon. Ich erkannte den Trend und auch meine eigene Linie. Wenn es auch mit dem Gewinn noch nicht so recht funktioniert, aber ich bin ja erst in der Anfangsphase. Da Allergien und Neurodermitis fast schon zu Volkskrankheiten zählen, werden die Menschen bald nichts anderes mehr anziehen können. Meine naturbelassene Kleidung schafft ihnen Erleichterung und macht sie beschwerdefrei. Außerdem sind die Textilien bereits seit geraumer Zeit von konventioneller Kleidung nicht mehr zu unterscheiden. Die Optik ist gleich, aber die Qualität ist eine unvergleichlich besser. Jemand der einmal Naturtextilien und bequeme Schuhe getragen hat, steckt nicht mehr zurück und wird Stammkunde. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung erfahre ich fast von jedem Kunden. Sie sind glücklich giftfreie Kleidung gefunden zu haben, die es ja nicht überall gibt. Außerdem wurde ich zu einer Themensendung über giftige Textilien ins Fernsehen eingeladen, das hat meinen Bekanntheitsgrad gesteigert. **Gab es für Sie Rückschläge?** Ja und sie sind wichtig, da man aus ihnen lernt. Ich suche zuerst den Fehler bei mir, aber mit gesundem Selbsterhaltungstrieb und wenn man sich selber nicht so wichtig nimmt, geht's weiter. Arbeit ist die beste Therapie. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt aus der Gewißheit auf dem richtigen Weg zu sein. Außerdem macht es Spaß gute Produkte zu verkaufen und bringt ein gutes Gefühl, keine giftigen Sachen zu verkaufen. Seit einiger Zeit kenne ich einen guten Heilpraktiker, wir empfehlen uns gegenseitig mit bestem Gewissen weiter. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Freunde sehen mich zum Teil vielleicht als verrückt an, von meiner Sache besessen, also mit Skepsis, andere vielleicht auch mit Bewunderung. Daß ich mein eigener Herr im eigenen Geschäft bin und kein Sklave, sehen sie nicht. Auch meine Eltern sind bereits stolz auf mich.

✶ Veselka Gabriele

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Gösser Eck., 1120 Wien, Koppreiterg. 6. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1960, Wien. Kinder: Gabriela und Daniela (1992). Eltern: Herbert Schmölz. Hobbies: Schwimmen, Tanzen und ich bin gern im Grünen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich erlernte den Beruf der Einzelhandelskauffrau und durch meine Tante, die ein Cafe hatte, konnte ich in das Gastgewerbe hineinschnuppern. Nach meiner Ausbildung war ich einige Jahre in der Gastronomie tätig. Dieses Lokal, das ich hier betreibe, hat mein Vater für meine Stiefmutter gekauft. Als sie sich aber krankheitshalber zurückziehen mußte, habe ich das Lokal - nachdem ich zwischenzeitlich die Konzessionsprüfung abgelegt hatte - übernommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn sich die Gäste bei mir wohlfühlen und wenn ich mir finanziell keine Sorgen machen brauche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich schon, abgesehen von den finanziellen Umständen. Ich betrachte mich als erfolgreich, aber nicht unbedingt in finanzieller Hinsicht. Wenn es nur mir finanziell nicht gutgehen würde, könnte ich das auf meine Person zurückführen, so aber sehe ich, daß es vergleichbaren Personen auch nicht besser geht. Die steuerliche Belastung ist sehr hoch und die Auflagen vom Marktamt oft nicht realistisch. Durch die 0,5 Promille-Grenze hat es sich eingebür-

gert, daß zum Mittagessen nur mehr ein Bier getrunken wird. Versucht man initiativ und kreativ zu sein und z.B. durch Tanzveranstaltungen seinen Gästen etwas zu bieten, bringt das so hohe Auflagen mit sich, daß diese fast unerfüllbar sind. Rückblickend betrachtet, würde ich jederzeit einen arbeitszeitgeregelten, unselbständigen Job vorziehen; nur habe ich diese Chance im Moment gar nicht mehr, weil das Lokal schuldenbehaftet ist. Also muß ich das Beste daraus machen. Mein Wunschtraum ist, einmal zu den 100 erfolgreichsten Unternehmen Österreichs zu gehören. Dabei hilft mir mein positives Denken. Wenn ich etwas wirklich will, dann ist es auch schaffbar. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Umgang mit Menschen, der eine gewisse Menschenkenntnis erfordert. Es muß jeder so behandelt werden, wie er gern behandelt werden möchte. Oftmals bin ich für meine Gäste nicht nur die Gastwirtin sondern Seelentröslerin und vieles mehr. Man muß vor allem sehr gut zuhören können. Sehr wichtig erachte ich auch meine positive Lebenseinstellung, die mir trotz einiger Schicksalsschläge nicht abhanden gekommen ist. Ich war immer ein sprichwörtliches „Stehaufmanderl" und heute ist es so, daß ich gar nicht mehr umfalle, sondern gleich stehenbleibe. Mein erster Mann ist verstorben, von meinem zweiten Mann (Vater meiner Kinder) bin ich geschieden. Von meinen zwei Töchtern leidet eine an Wachstumsstörungen, während sich die andere völlig normal entwikkelt. Um diese Wachstumsstörungen einigermaßen ausgleichen zu können, bekommt meine Tochter bis zum Eintritt der Pubertät täglich von mir Injektionen verabreicht. Man kann sich vorstellen, daß es für eine Mutter besonders schwer ist, ihrem Kind, das in einem Alter ist, in dem das Verständnis für diese Notwendigkeit noch nicht gegeben ist, diese Injektionen täglich zu verabreichen. Ich habe meine Tochter soweit gebracht, daß sie diese tägliche Spritze als ihre Freudin sieht - sie hat ihr auch einen Namen gegeben. Die tägliche Spritze heißt Lisa. Sehr genau muß ich auch darauf achten, daß sich das zweite Kind in diesem Umfeld normal entwickeln kann. Einen Vorteil bietet die Selbständigkeit auf jeden Fall: daß ich mir die Zeit etwas besser einteilen kann, um für meine Töchter da sein zu können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich hatte einige Zeit einen Partner, mit dem ich das Lokal gemeinsam führte. Die freie Hand, die ich ihm ließ, hat er bald ausgenutzt. Das konnte passieren, weil ich mich nicht genug um das Lokal gekümmert habe. Ich habe an meine Gäste Briefe geschrieben und sie über die Situation aufgeklärt, und die meisten sind wieder als Stammgäste zurückgekommen. Man muß sich auch für etwas entschuldigen können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wie schon erwähnt bin ich ein Stehaufmanderl, und seit kurzer Zeit bemühe ich mich, mehr Zeit für mich selbst aufzubringen. **Ihre Ziele?** Ich möchte gern erfolgreich werden - im geschäftlichen und privaten Bereich. Dafür bin ich auch bereit, viel Einsatz zu bringen. Ich möchte ganz einfach glücklich sein, und für meine Kinder wünsche ich mir das Allerbeste. **Welchen Ratschlag können Sie weitergeben?** Ich würde es in Österreich generell niemandem raten, sich selbständig zu machen. Was mich sehr stört, ist der bei uns stark ausgeprägte Neid. Die größten Neider sehen meist nicht, wieviel Einsatz und Arbeit hinter Erfolg stehen, und es ist immer leichter, bei anderen die Schuld zu suchen als bei sich selbst. Davon versuche ich mich zu befreien. Ich trachte danach, couragiert durchs Leben zu gehen und ich verabscheue es, wenn es zu Gewaltszenen in der Öffentlichkeit kommt und jeder sich vor einem Einmischen drückt, um seine eigene Haut möglichst nicht zu gefährden.

✱ Vest Otto Univ. Senator H.C. Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Vermögensverwalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Otto Vest Häuseradministration-Immobilien., 1010 Wien, Bösendorferstr. 7. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Kinder: Gisela (1960), Denise (1964) und Philipp (1978). Eltern: KommR. Josef und Gisela. Hobbies: Natur. Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie. Mein Vater, ein Bankdirektor, wechselte in die Immobilienbranche und baute die Kanzlei kontinuierlich aus. Seit 1942 sind wir am heutigen Standort. Es war klar, daß ich in die väterliche Kanzlei eintreten würde, deswegen ging ich zur Technischen Hochschule, um Branchenkenntnisse zu sammeln. Diese Ausbildung war eine gute Grundlage für meine zukünftige Tätigkeit, deren Inhalt sich mit der Zeit geändert hat. Früher war es sozusagen ein „Pensionistenjob", heute schaut es ganz anders aus. Man braucht Kenntnisse auf verschiedenen Gebieten, wie Jurisprudenz und Steuerrecht. Um ein erfolgreicher Vermögensverwalter zu sein, muß man mit Psychologie vertraut sein und Einfühlungsvermögen besitzen. Ich trat 1956 in die Kanzlei ein und übernahm sie 1969. Mein Vater führte die Kanzlei sehr erfolgreich, und ich war und bleibe immer bestrebt, das, was er schaffte, zu erhalten und weiterzuentwikkeln. Ich pflegte alte und knüpfte neue Kontakte, was in unserer Branche sehr wichtig ist, und baute das Unternehmen aus.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Für mich persönlich ist es schwer zu qualifizieren, aber die Entwicklung der Firma spricht dafür. Ein Zeichen des Erfolges ist der gute Ruf, den wir haben, was ich immer wieder von außen bestätigt bekomme. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Eine „verbindliche Note", die Gabe, das Vertrauen des Gesprächspartners zu gewinnen und auf seine Wünsche einzugehen. Das oberste Gebot ist, die Kunden zufriedenzustellen, verläßlich und pünktlich zu sein und ein gutes Team von Mitarbeitern zu haben. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ein Leben zu führen, das lebenswert ist. Für mich ist wichtig, daß ich eine liebe Familie mit drei Kindern habe. Ich bin glücklich, daß mein Sohn in meine Fußstapfen tritt und mit der Zeit die Kanz-

lei übernehmen wird. Somit ist die Kontinuität unseres Geschäftes gewährt, und das kann ich als Erfolg definieren. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie zu bereinigen. Bei geschäftlichen Problemen, die in jeder Firma auftauchen, scheue ich im eigenen Interesse keine finanziellen Mittel, weil, wie ich schon erwähnte, der gute Ruf im Geschäft zählt. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist für mich Ruhepol und Kraftquelle für meinen beruflichen Erfolg. Ich bin gern mit meiner Familie zusammen und genieße die Zeit, die wir miteinander verbringen. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Sehr verbindlich, vielleicht sogar etwas nachsichtig. Ich baue meine Beziehung zu Mitarbeitern auf menschlicher Basis auf, ohne Freundschaften zu schließen. Ich bemühe mich um meine Mitarbeiter, wir feiern gemeinsam Feste, Geburtstage und besondere Ereignisse. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur. Ich verbringe sehr gern Zeit im Gebirge, am Meer und in meinem Garten. **Ihr Botschaft an die Jugend?** Fleiß, Kontinuität, Verbindlichkeit, gepaart mit Hausverstand und Wissen, welches immer erweitert werden muß.

✱ Vetter Maria-Luise

● Steckbrief

Beruf: Geprüfte Denkmal-Fassaden- und Gebäudereinigungsmeisterin und Unternehmerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Pfaffinger Gebäudereinigung., 1150 Wien, Goldschlagstr. 20. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1948, Wien. Familienstand: Erich August. Kinder: Georg (1976). Eltern: Aloisia und Ludwig Scheffel. Besondere Vorfahren: Urgroßonkel von Josef Viktor von Scheffel. Hobbies: Arbeit, Kochen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Wir waren zehn Kinder in der Familie, meine Eltern waren nicht sehr betucht und ich lernte früh den Haushalt zu führen und, daß arbeiten, sparen und verzichten für meine Zukunft sehr wichtig war. Von Kindheit an, hatte ich einen bestimmten Aufgabenbereich, was mich prägte. In der Schule erwachte in mir der Wunsch Lehrerin zu werden, was aber aus finanziellen Gründen nicht möglich war. Ich absolvierte eine Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau. Die meiste Zeit arbeitete ich in der Buchhaltung und hatte einen sehr strengen Vorgesetzten, der mir jene Genauigkeit beibrachte, die mir später half, das Optimale zu erreichen. Nach der Geburt meines Sohnes, entschloß ich mich zu Hause zu bleiben. Nach zehn Jahren zu Hause begann ich mit einer Halbtagsarbeit. Ich kam zur Firma Pfaffinger und die Arbeit faszinierte mich sehr; ich engagierte mich sehr, lernte den Beruf von der Pike auf, bis zum Meister und im Laufe der Zeit habe ich immer mehr Kompetenzen an mich gerissen. 1991 wurde ich kaufmännische Geschäftsführerin, dann handelsrechtlich gewerbliche Geschäftsführerin und seit 1995 bin ich alleinige Gesellschafterin.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Primär sich selbst zu erkennen. Sehr wichtig ist Arbeit, die es erst ermöglicht die Ziele, die man sich vornimmt, optimal zu erledigen. Das fordert volles Engagement, verbunden mit einer positiven Lebenseinstellung und Identifikation mit der Arbeit. Man darf keine Arbeit als minderwertig betrachten - im Gegenteil. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ich bin dann erfolgreich, wenn ich mich darüber freuen kann, was mir gelungen ist - sei es im beruflichen oder im privaten Bereich. Erfolg bedeutet für mich, daß ich mit mir selbst zufrieden sein kann und mich jeden Tag über die erfüllten Ziele freuen kann. Erfolg ist für mich, wenn man mich lobt, bzw. meine Leistungen anerkennt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn ich trotz intensiver Bemühungen, das nicht erreiche, was ich erreichen wollte. **Wie gehen Sie damit um?** Ich bin nicht verzweifelt und bekomme auch keine Minderwertigkeitskomplexe. Ich sehe Mißerfolg, als eine Möglichkeit meine Stärken und Schwächen besser zu erkennen, um ganz ruhig festzustellen, daß man nicht alles machen kann. Dafür konzentriere ich mich auf meine Stärken. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Nach wie vor möchte ich Balance zwischen Beruf und Privatleben schaffen. Jetzt möchte ich meinem Sohn, der das Elternhaus gerade verlassen hat, die Chance nicht nehmen, alles selbst zu machen, um sich noch besser zu erkennen. Im Geschäft ist mir wichtig meine 150 Mitarbeiter zufriedenzustellen. Ich versuche für sie eine Art Ersatzfamilie zu sein. Das sind hauptsächlich Gastarbeiter und ich möchte ihnen zeigen, daß sie hier Mensch sein dürfen. Der Arbeitstag beginnt für sie in der Firma mit einer Tasse Kaffee. Ich mache regelmäßig Schulungen, versuche ihnen korrektes Deutsch beizubringen und Anstand zu lehren. Es wird niemand geduzt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Indem meine Mitarbeiter korrekt und ordentlich sind und bei den Kunden sehr gern gesehen werden.

✱ Vidlak Andreas

● Steckbrief

Beruf: Radio- und Fernsehmechaniker, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fernseh-, Video-, HiFi-Geräte und Sat-Anlagen Vidlak., 2231 Strasshof, Hauptstr. 307a. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva, geb. Strolnberger. Kinder: Manuel und Marina. Eltern: Johann und Erna. Mitgliedschaften: TTC Auersthal. Hobbies: Tischtennis.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HTL absolvierte ich meine Lehre zum Radio- und Fernsehmechaniker bei Grundig, wo von 250 Anwärtern nur 15 Personen aufgenommen worden waren. Dann mußte ich zum Bundesheer und danach (1984) stieg ich in ein

anderes Metier um - auf die sicheren Geleise der ÖBB - als Elektriker in der Hauptwerkstätte Simmering. 1986 kam ich dann in die Hauptwerkstätte Floridsdorf als Elektroniker. Zwischendurch besuchte ich die Abendschule und 1993 habe ich dann die Gewerbe-Meisterprüfung abgelegt. 1994 wagte ich den Sprung in die Selbständigkeit, allerdings im Keller unseres Privathauses. Wir waren ein reiner Reparaturbetrieb, plus Sat-Anlagenbau. 1995 habe ich den ersten Lehrling eingestellt und in kleinem Rahmen auch auf TV- und Videoverkauf umgestellt. Anfang 1996 kaufte ich ein Grundstück für den Geschäftsneubau und Baubeginn war Herbst 1997. Ende 1996 habe ich bereits den ersten Techniker aufgenommen. Meine Frau hat mir die Büroarbeit abgenommen und mich im Verkauf unterstützt. Die Fertigstellung und der Umzug ins neue Geschäft (Geschäftsfläche von 400 m²) war dann endlich im September 1998. Gleichzeitig nahm ich einen neuen Lehrling auf, denn mein erster Lehrling hatte bereits ausgelernt. Zur Zeit beschäftige ich drei Techniker, einen Lehrling, einen Verkäufer und eine Putzfrau. Natürlich arbeitet meine Frau noch immer fleißig im Bürobereich mit. Ich mache alles Organisatorische, gehe aber selbst auch auf das Dach, um Sat-Anlagen zu montieren. Unsere Kunden sind hauptsächlich Privatkunden, deshalb legen wir auch allergrößten Wert auf Service. Das bedeutet bei uns, daß es mit der Lieferung nicht getan ist. Wir stellen die Geräte ein, erklären die Bedienung und betreuen auch danach unsere Kunden weiter. Wir führen in unserem Geschäft ausnahmslos Markengeräte, repariert wird aber jedes Produkt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich? Ja, weil ich erreicht habe, was viele andere noch nicht erreicht haben. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Arbeiten, arbeiten und nochmals arbeiten! **Wie werden Sie von der Familie, von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Freunde bewundern mich, leider ist aber oft Neid dabei. Sie halten mich sicher für erfolgreich, denn sonst gäbe es ja nichts, wofür ich zu beneiden wäre. Meine Mitarbeiter - bis auf den Lehrling - sehen mich ebenfalls als Mitarbeiter. Natürlich sehen sie auch, daß wir erfolgreich arbeiten. Die Familie sieht mich als zuviel arbeitenden Menschen. Inzwischen gibt uns der Erfolg recht, aber anfangs hatten meine Eltern schon ihre Bedenken. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Wir hatten beispielsweise eine berauschende Eröffnungsfeier mit 700 bis 800 Kunden. Derzeit haben wir über 2000 Kunden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg. **Welche Ziele wollen Sie noch realisieren?** Ich möchte das Geschäft aufrechterhalten. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Man muß seiner Linie treu bleiben, braucht ein intaktes Familienleben und darf nicht immer auf „gute" Freunde hören.

✱ Viehböck Franz

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Boeing Austria, Europe., 1030 Wien, Landstr. Hauptstr. 1-3. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Vesna. Kinder: Adrian (1985) und Carina (1991). Schöpferische Akte: Das Buch „Austro Mir" und diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: u.a. „Vieno" (Verein Innovativer Elektroniker Niederösterreichs), „ASE" (Association of space explorers). Hobbies: Sport, Reisen, Natur und Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte 1978 und studierte von 1985 bis 1989 Elektronik an der TU Wien. Danach absolvierte ich das Kosmonautentraining (Projekt Austromir). 1990/91 machte ich das Kosmonautentraining im Sternenstädtchen (UdSSR) und im Mai 1991 war die Selektion in die Flugmannschaft. Im Oktober 1991 startete der Raumflug. Ab Februar 1994 war ich in den USA tätig. Zuerst war ich bei Rockwell (Program-development Manager im International Business Development, Space Division) und seit Juni 1997 nach der Fusion von Rockwell mit Boeing bei letzterer in der Führungsebene (Division Space & Communication als zuständiger Direktor für International Business Development). Seit Juni 1999 bin ich in Wien für den Aufbau der Geschäftsstelle als Europazentrale für den Geschäftsbereich Weltraum und Kommunikation tätig und bin zuständig für die Österreich-Repräsentanz von Boeing. Wien wurde wegen der geographischen und politisch neutralen Lage als Standort ausgewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Stecken von Zielen und deren Erreichung in einer gewissen Zeitspanne. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Größtenteils. Erfolge bringen auch Mißerfolge mit sich, aus denen man natürlich lernen kann. Nur wer Mißerfolge kennt, weiß auch Erfolge zu schätzen. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ja, Außenstehende sehen, daß ich mir Ziele vornehme, die ich auch konsequent verfolge. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer versucht, das zu sein, was ich bin, mir und anderen nichts vorzuspielen. Ich versuche auch immer, Projekte erfolgreich zu erledigen und

konsequent zu sein, das heißt, volle Leistung zu bringen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Für die Weltraummission waren eine Vielzahl von Kriterien ausschlaggebend, wie Physis, Psyche, Auftreten und einiges mehr. Für Boeing war mein Background als Europäer ebenso wichtig wie meine Kenntnisse in der europäischen Weltraumszene, die Managementfähigkeiten, die ich mir in den USA angeeignet habe, meine Fähigkeit zur Teamführung sowie Motivation. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Meine Karriere ergab sich durch meine Bewerbung zum Raumflug. Ich dachte nicht, daß ich ausgesucht würde. Ist man aber erst in diesem Geschäft, dann öffnen sich immer mehr Dimensionen. Mein Ziel war es, in den USA im Management zu arbeiten. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist Ausgleich und Ruhepol. **Welchen Status nehmen Mitarbeiter ein?** Erfolg ist abhängig vom Team und nicht vom einzelnen Menschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seinen bisherigen Leistungen und im Endeffekt kommt natürlich auch der persönliche Aspekt hinzu. Oft treffe ich Entscheidungen nach Gefühl. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich habe kein Universalrezept, denn es kommt auch auf die Beziehung zum jeweiligen Mitarbeiter an. Ich versuche aber immer, menschlich zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie und zum Ausgleich betreibe ich Sport. Ich widme mich meinen Hobbies. Natürlich ist auch Erfolg eine Kraftquelle. **Welche Ziele verfolgen Sie künftig?** Ziele sollte generell jeder haben. Ich habe kurz-, mittel- und langfristige Ziele, die ineinander übergehen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Einerseits habe ich als österreichischer Kosmonaut neben der Bewunderung der Öffentlichkeit auch einige Orden verliehen bekommen, andererseits habe ich beruflich positives Feedback meiner Vorgesetzten erhalten. **Leben Sie nach einem Motto?** Ich strebe nach Glück und Zufriedenheit. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht eines, sondern verschiedene in einigen Richtungen, wie beispielsweise Menschen, die durch harte Arbeit erfolgreich wurden und trotz Mißerfolgen und harten Zeiten ihre Ziele und Visionen konsequent verfolgten. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Man sollte sich Ziele setzen und diese auch verfolgen. Dabei kann es zu Mißerfolgen kommen, aber wenn man etwas konsequent verfolgt, wird man letztlich Erfolg haben.

✱ Vihan Regina

● Steckbrief

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Niederlassungsleiterin. Tätig bei: STINNES Reifenhandel., 3100 St. Pölten, Dr.-Ferdinand-Porschestr. 9. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1958, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Adolf. Kinder: Bernd (1981). Hobbies: Schwimmen und Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dreijähriger Lehre als Bürokauffrau arbeitete ich im Tapetenhandel, obwohl ich eigentlich technische Zeichnerin werden wollte. Dann machte ich 20 Jahre allgemeine Büroarbeiten bei der Firma Reifenhandel Steininger. Danach ging ich zur Firma Stinnes. Seit 1998 bin ich Geschäftsstellenleiterin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich glaube, daß der Erfolg nicht nur von einem allein abhängt. Es ist das Team, das den Erfolg schafft. Ich versuche den Teamgedanken immer wieder hochzuhalten, höre mir auch die Sorgen meiner Mitarbeiter an, versuche zu helfen, wo ich nur kann. Ich halte das aber auch als meine Pflicht und tue es aus Überzeugung für unser Team. Wir haben einige Mitarbeiter, die schon sehr lange bei der Firma sind. Dies ist für mich ein Zeichen der Zufriedenheit und gibt mir recht, was den Umgang mit Menschen betrifft. Vielleicht ist es auch der positive Umgang mit unseren Kunden, der uns den wirtschaftlichen Erfolg beschert. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Zuerst war ich immer mit den Büroarbeiten in der Firma befaßt, gleichzeitig war ich auch die Unterstützung des Chefs, ich mußte ihn oft vertreten und lernte in dieser Phase meines Berufslebens sehr viel. Und so wuchs ich nach einer 20-jährigen Firmenzugehörigkeit mit der Zeit in die Position der Geschäftsstellenleiterin hinein. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Übernahme der Position als Geschäftsstellenleiterin war für mich eine wichtige Entscheidung.
Sieht Sie Ihre Familie als erfolgreich? Ja, schon. Zu Hause spreche ich prinzipiell nicht über die Firma. Wenn ein Projekt abgeschlossen ist, kann es sein, daß ich kurz einmal ein Wort darüber verliere, aber das ist auch schon alles. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konzentration bei der Arbeit. Immer das Wohl des Unternehmens vor Augen zu haben. Absolute Loyalität und natürlich auch etwas Glück.
Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt? Nein, das hat sich im Laufe der Zeit so ergeben. Ich wäre eigentlich sehr gerne technische Zeichnerin geworden. **Spielen Kollegen beim Erfolg eine Rolle?** Zu einer Karriere gehört auch manchmal Glück. Ein ehemaliger Kollege schlug mich als Geschäftsstellenleiterin vor, und so ist es auch gekommen.
Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Da geht es bei uns meistens um Reifenmonteure. Das wichtigste ist, daß er zum Team paßt. Ich lasse da gerne die vorhandenen Mitarbeiter mitentscheiden. Meistens mache ich es so, daß ich den Mitarbeitern mitteile, daß wir eine neue Arbeitskraft aufnehmen, und da kommen selbstverständlich nur Empfehlungen für Personen, die im Team willkommen sind. Es kommen leider immer wieder Personen vom Arbeitsmarktservice, die nur den Stempel holen, aber an einer Arbeit nicht interessiert sind.
Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie? Sie kommt schon hin und wieder vor, da freue ich mich schon sehr darüber. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Als erstes versuche ich alle Beteiligten zu beruhigen, inklusive mich selbst. Dabei denke ich mir, daß es trotzdem weitergeht und mache das Beste daraus. In weiterer Folge suche ich den Schuldigen an der Niederlage. Kommt der Grund von außen oder firmenintern, analysiere ich das Vorgefallene und schaue, daß es nicht noch einmal passiert. Bin ich selbst schuld, ärgere ich mich und tue alles, um daraus zu lernen und vermeide eine Wiederholung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und dem Lesen, dem Musikhören

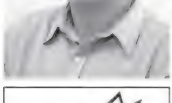
Copyrighted material

und auch aus dem Schlaf. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte weiterhin diese Geschäftsstelle positiv führen können. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Man muß bedenken, daß alles in Bewegung ist und man sich immer wieder auf neue Gegebenheiten einstellen muß, sei es die EDV, die Produkte oder Dienstleistungen. Deshalb sollte man sich immer weiterbilden. Auch öfter den Job wechseln, um neue Eindrücke zu bekommen. Eventuell Auslandsaufenthalte in Kauf nehmen, man kann dort sicher noch einiges lernen.

✶ Vogelsinger Ernest E.

● Steckbrief

Beruf: Informationstechnologe. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: netSphere Informationstechnologie GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstr. 27/8. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Eltern: Edith und Ernst. Hobbies: Beruf, Motorradfahren, Tauchen, Klavierspielen.



● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura begann ich Medizin zu studieren und mich im Computerbereich auszubilden. Mit der Zeit begann ich Programme für Bekannte zusammenzustellen, und die Medizin trat immer mehr in den Hintergrund, bis ich das Studium nach zehn Jahren abbrach und anfing, mich als Systemprogrammierer und Konsulent zu profilieren. Meine erste Stelle bekam ich gleich nach der ersten Bewerbung und blieb bei dieser Firma zweieinhalb Jahre lang. Danach arbeitete ich drei Jahre lang bei einer Netzwerkfirma,bei der ich auch im Angestelltenverhältnis beschäftigt war. Bei dieser Firma konnte ich Erfahrungen sammeln. 1995 machte ich mich selbständig, und 1997 gründete ich die Firma netSphere Informationstechnologie GmbH. Unser Schwerpunkt ist Distributor Dokument Delivery. Der Kundenstock ist noch nicht sehr groß, enthält aber schon Institutionen wie das Europäische Patentamt und den ORF.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Berufliche Anerkennung, finanzielle Sicherheit, funktionierende Konzepte und die Möglichkeit, Rückschläge zu verkraften. Privat bedeutet Erfolg ein ruhiges, friedliches Leben und eine harmonische Ehe. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Glück muß man haben. Damit meine ich, daß man gleich zu Beginn Kunden bekommen muß, die bereit sind, Vertrauen in einen zu setzen. Wichtig ist die Gabe, „Geschäftslöcher" vorauszusehen und ihnen gerüstet entgegenzutreten. Man muß sehr genau und präzise sein und jede Abmachung schriftlich bestätigen, weil Handschlagqualität leider an Bedeutung verliert. **Ihre Ziele?** Beruflich möchte ich ein sicheres und etabliertes Unternehmen haben, das trotz der kritischen Phase weiter existieren kann. Mir ist wichtig, daß die Firma so stabil ist, daß wir uns den Luxus leisten können, nicht immer 80 oder 90 Stunden in der Woche zu arbeiten. Anders gesagt, es ist für mich erstrebenswert, unsere Überlebenschancen zu erhöhen. Mein großes Ziel ist, internationale Anerkennung zu erreichen. Privat habe ich schon Erfolg mit meiner Frau und den zwei Kindern, die sie in die Ehe mitgebracht hat. Mir ist wichtig, daß ich zur Erziehung der Kinder meinen Beitrag leisten kann. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Gespräche bei den Produktvorstellungen. Ich wurde als erster in Europa mit dem MVP (Most Valubale Professional) von der Firma Microsoft ausgezeichnet, und diese Auszeichnung bestätigte ich sechs Jahre lang hintereinander. Ich empfinde es als Anerkennung, daß wir mit der Erstellung des Konzeptes „ORF-Kultur im Internet" beauftragt sind. **Ihr Motto?** Eine schlechte Entscheidung ist besser als gar keine. Das Leben muß Spaß machen.

✶ Vögerle Bernd

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Verband Sozialdemokratischer Gemeindevertreter in Niederösterreich., 2201 Gerasdorf, Kircheng. 2 Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1946, Schmieheim/BRD. Eltern: Ernst und Hedwig. Mitgliedschaften: SPÖ, ÖGB, Freiwillige Feuerwehr, Kuratorium der Betriebsgesellschaft Marchfeldkanal, Niederösterreichischer Gesundheits- und Sozialfonds, Ausländer-Grundverkehrskommission, Baubeiräte NÖKAS, NÖ-Bildungs- und Heimatwerk, ECO-Plus, Gemeindebeirat, usw.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am BRG 21 war ich ein Jahr beim Präsenzdienst, 1964-76 war ich Beamter für die Stadt Wien bei der Bauaufsichtsbehörde, wurde Ehrenhauptverwalter der Freiwilligen Feuerwehr Gerasdorf, dann Vertragsbediensteter, Beamter und leitender Gemeindebeamter im Amtsrat von Gerasdorf 1976-88, Verbandssekretär des SPÖ-GVV seit April 1988, Bürgermeister der Stadtgemeinde Gerasdorf seit April 1990 und arbeite in der Bezirksstelle des Roten Kreuzes Mistelbach seit 1991. Ich habe zwei Initiativen ins Leben gerufen. 1990 war Gerasdorf noch keine Stadtgemeinde, seit September 1991 sind wir Ortsgemeinde und im Februar 1999 hatten wir 800 Jahr-Feier. Das Motto ist „Stadtgemeinde, die Dorf bleibt". Gerasdorf hat 11.000 Einwohner und wurde nach Struktur und Gutachten des Landes einstimmig vom Landtag zur Stadtgemeinde erhoben. Das Stadterhebungs-

fest wurde von Sponsoren getragen. Die Stadterhebung bringt viel für die Gemeinde, denn die Einwohner beschäftigen sich mit Ihrer eigenen Geschichte. Die Grenzbegehung ist von der Bevölkerung sehr positiv aufgenommen worden. Jeder Verein hat eine Aufgabe übernommen. Durch die Eheschließung wechselte ich meinen Wohnort von Wien in den weniger urbanen Bereich und mußte mich hier einige Jahre einleben. 1975 konnte ich durch den Eintritt in die Freiwillige Feuerwehr dann doch viele Kontakte knüpfen. Auch die Schulungen der Freiwilligen Feuerwehr haben mich als Gemeindepolitiker vorbereitet. Ich sah, was Arbeit in der Dorfgemeinde bedeutet und wieviel Bestätigung man dadurch erfahren kann, und bin seit 1976 Gemeindebediensteter. Der Slogan lautet: „Mitgestalten, mitentschieden, mitverantworten". In der Gemeindestube sind wir mit allen Parteien paktfähig und sind bestrebt, die Bürgerwünsche in die Realität umzusetzen. Politik ist harte Arbeit, aber ein ehrliches Geschäft. Seit 1988 bin ich in der Kommunalpolitik tätig und mache im Land Niederösterreich auch Gemeinderatsschulungen für den Verband der Gemeinderatspolitiker. Die Stadtgemeinde zeichnet sich dadurch aus, daß sie Dorf bleibt. Die Schulungen der Freiwilligen Feuerwehr haben mich als Gemeindepolitiker vorbereitet. Wir haben auch eine Theatergruppe aller Honoratoren auf die Beine gestellt. Der Doktor, Pfarrer, Bürgermeister, Lehrer, Apotheker und viele andere haben sich beteiligt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn die Gemeindebürger sich mit ihrer Gemeinde identifizieren. Das ist mir mit vielen Bürgerveranstaltungen gelungen. Ich habe viele gute Freundschaften im Privatleben wie auch in der Politik. Daran hat sich nicht geändert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der Initiative „Stadtgemeinde, die Dorf bleibt" bin ich den umgekehrten Weg gegangen und habe gedacht: Zuerst stellen wir einen Kindergarten in die Wiese, danach werden Schritt für Schritt Wohnungen, Sozial- und Bildungseinrichtungen gebaut. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es zahlt sich aus, für die Bürger zu arbeiten. Es macht Spaß zusammen den Weg zu gehen und sich wohl zu fühlen. So habe ich alle großen Probleme gelöst. Es ist aber ganz wichtig auch die kleinen Dinge zu sehen, die den Bürger direkt bewegen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Menschliche über die Politik und die Partei zu stellen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe das Amt des Bürgermeisters als Kommunalpolitiker übernommen, auf Drängen meiner Parteifreunde. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Nach fünf Jahren haben wir, die SPÖ, im Gemeinderat die absolute Mehrheit verloren. **Wie gehen Sie damit um?** Es wird seither viel miteinander geredet. Die Fraktionen müssen gemeinsam Kompromisse schließen und alles muß gemeinsam beschlossen werden. Auch z. B. parteipolitische Veranstaltungen, die schwach besucht werden, geben mir natürlich zu denken. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Zu Hause führen wir ein traumhaftes Familienleben. Als ich 1988 Politiker wurde, wurde das zuerst mit der Familie besprochen, da in unserem Haus 3 Generationen leben. Meine Frau steht an meiner Seite und auch die Kinder engagieren sich in der Gemeinde. Meine Mitarbeiter und ich bilden ein gutes Team in der Gemeinde. **Ihre Ziele?** Die absolute Mehrheit im Gemeinderat wieder zu gewinnen. Wenn in der Gemeinde so weitergearbeitet wird, wie bisher, betrachte ich mich als erfolgreich. Der Arbeitsstil im Gemeinde- und Stadtamt sollte so bleiben, das ist das Beste für den Bürger. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Wir sind eine vorbildliche, junge Gemeinde für Land und Bund mit allen erforderlichen Kommunaleinrichtungen. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Was die öffentliche Anerkennung anbelangt, bin ich im niederösterreichischen Landtag als Verhandler für Kommunalpolitik anerkannt, da ich aus der Praxis spreche. Ein Kompromiß ist etwas Gutes. Das Ziel ist entscheidend. Es ist mir unter anderem gelungen, das Musikschulgesetz entscheidend mitzubestimmen. **Ihr Lebensmotto?** Der von mir propagierte Slogan „Die Stadt, die Dorf bleibt" ist für mich Lebensmotto geworden. **Ihre Erfolgsrezept?** Ein Leben lang lernen, ein Leben lang arbeiten, ein Leben lang zuhören und ein Leben lang für seine Ideen kämpfen. **Ihre Vorbilder?** In der Politik all jene, mit denen ich zusammengearbeitet habe: Altbundeskanzler Dr. Kreisky, Bundeskanzler Dr. Viktor Klima und mein Freund, der Wiener Bürgermeister Dr. Michael Häupl. **Anmerkung zum Erfolg?** Es ist mir wichtig, daß die dörfliche Struktur in den Tochtergemeinden von Gerasdorf erhalten bleibt. Wir bringen die Schule wieder ins Dorf und brauchen neue Schulklassen. Im Gemeindeteil Seyring wird eine neue Schule gebaut. Die Gemeinde hat das Seyringer Schloß gekauft. Derzeit wird es saniert und als Kulturstätte ausgebaut - für Musikveranstaltungen, öffentliche Bücherei und kulturelle Veranstaltungen. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Ich finde, man sollte die Politik nicht so ernst nehmen, auch manchmal darüber stehen und sich selbst in den Spiegel schauen können.

✱ Vogl Claudia

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Eurojobs GmbH., 1200 Wien, Dresdner Str. 49. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1966, Wien. Eltern: Dietrich und Elfriede. Hobbies: Dressurreiten und Tiere (besonders Hunde).

● Karriere

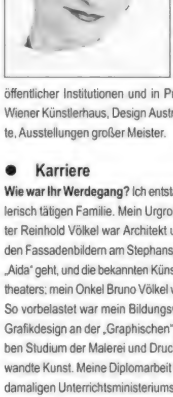
Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich brach die Handelsakademie nach einem Jahr ab und absolvierte die Lehre als Fotokauffrau. Diesen Beruf übte ich auch zwei Jahre lang aus und wechselte danach in den Bundesdienst. Zuerst war ich Schreibkraft im Bundesministerium für Land- und Fortwirtschaft und danach Sachbearbeiterin im Finanzamt. Schließlich gab ich den Bundesdienst auf, um als Sekretärin bei einem Baumeister tätig zu werden.

Danach wurde ich Personaldisponentin bei einer großen Reinigungsfirma und wechselte in die Branche der Arbeitskraftüberlassung (erst FA, ADIA, dann ADECCO für zwei Jahre). Im Jahre 1997 wurde die Firma Eurojobs gegründet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn ich die mir gesteckten Ziele erreiche, vor allem ohne fremde Hilfe und Unterstützung Außenstehender. Diese Ziele sind dann Ausgangspunkt für möglicherweise größere Ziele. Sogesehen besteht andauernder Erfolg aus einer Abfolge von Zielsetzungen und deren Erreichung. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Natürlich, weil ich bis dato meine Ziele realisieren konnte. Vor allem als Frau mit der Doppelbelastung Haushalt und Beruf sollten solche Erfolge anerkannt werden. Angenehmerweise konnte ich durch meine Erfolge auch meinen Lebensstandard erhöhen. **Wie werden Sie von Familie und Mitarbeitern gesehen?** Meine Familie sieht meine Karriere mit einem gewissen Stolz, da ich zur Schulzeit den Nimbus des schwarzen Schafes hatte. Meine Mitarbeiter sehen mich als starke Persönlichkeit, was wiederum Sicherheit vermittelt. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie Einsatzbereitschaft und Freude, was aber auch beinhaltet, daß die Interessen der Firmen oft vor den eigenen stehen, vor allem beim Faktor Zeit. In den letzten drei Jahren ist dies vordergründig geworden. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Mein Ehrgeiz, mein Durchhaltevermögen, aber auch meine Persönlichkeit, denn auch während Durststrecken lasse ich mein Ziel nie aus den Augen. Aufgrund der erzielten Erfolge kam ich auf dem Geschmack, etwas in Bewegung zu setzen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Den Erfolg betreffend spielt die Familie keine tragende Rolle, und da ich keine eigene habe, ist bei mir der Erfolg die Nummer 1. Mitarbeiter dagegen spielen eine große Rolle, denn nur gemeinsam sind wir stark. Es gibt im Dienstleistungssektor eben manches, das ich nicht alleine bewältigen kann. Ich muß aber auch die Mitarbeiter an meinem Erfolg teilhaben lassen, indem ich durch Lob und Anerkennung der einzelnen Leistungen wiederum motiviere. Wesentlich ist auch die Fähigkeit, Auseinandersetzungen mit dem eigentlichen Firmenziel vermitteln zu können, was dem einzelnen die eigene Leistungserbringung in einem ganz anderem Licht erscheinen läßt. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Wenn ein gewünschtes angestrebtes Geschäft nicht zustande kommt, empfinde ich dies als Niederlage. Hier ist natürlich als erstes der Grund des Scheitems festzustellen, und danach sollte man dementsprechend reagieren. Also sind Niederlagen ein Lernprozeß und in meinem Fall auch Faktor meines Ehrgeizes, der sich dann mindestens multipliziert. Es werden sofort Änderungsmaßnahmen in Angriff genommen, um die Fehlerquellen zu liquidieren. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg und aus der Sache selbst. **Wie lauten Ihre weiteren Ziele?** Mein vorrangigstes Ziel ist es, die Firma zunächst einmal auf Platz 3 der Arbeitskraftüberlassung zu bringen und in der Folge natürlich auf Platz 1. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Auf jeden Fall durch meine Mitarbeiter und alleine durch die Tatsache, daß unsere Dienstleistungen immer wieder in Anspruch genommen werden. Anerkennung ist die Bestätigung des erbrachten Einsatzes und dementsprechend Motivation.

✱ Völkel Eva Mag. art. Prof.



● Steckbrief

Beruf: Malerei, Grafikdesign, Fotografie, Autor und Professor an der Höheren Graphischen Bundes-Lehr- und Versuchsanstalt.. Funktion: Professorin. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1943, Wien. Eltern: Heinrich und Hedwig. Schöpferische Akte: Exklusive Reisebildbände (Foto und Text), Kinderbuchillustrationen. Werke im Besitz öffentlicher Institutionen und in Privatsammlungen. Mitgliedschaften: Wiener Künstlerhaus, Design Austria. Hobbies: Reisen, Lesen, Konzerte, Ausstellungen großer Meister.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich entstamme einer seit Generationen künstlerisch tätigen Familie. Mein Urgroßvater war Bildhauer, mein Großvater Reinhold Völkel war Architekt und Maler; von ihm ist das Haus mit den Fassadenbildern am Stephansplatz, wo man auf einen Kaffee in die „Aida" geht, und die bekannten Künstlerportraits im Buffetraum des Volkstheaters; mein Onkel Bruno Völkel war der gesuchteste Theaterfotograf. So vorbelastet war mein Bildungsweg vorgezeichnet - Fotografie und Grafikdesign an der „Graphischen", wo ich seit 1967 unterrichte - daneben Studium der Malerei und Druckgrafik an der Hochschule für angewandte Kunst. Meine Diplomarbeit wurde mit dem Förderungspreis des damaligen Unterrichtsministeriums ausgezeichnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Für meine Unterrichtstätigkeit - alle meine Schüler „durchkommen" zu lassen, sonst wäre es mein Scheitern. Und wenn von 30 Schülern pro Jahr vielleicht fünf davon später ihren Weg machen. Erfolg in meinem Atelier ist, Gefallen an meiner Arbeit und Interesse an meinen Werken. **Was sind die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Fleiß, Ausdauer, Übung und sich selbst treu zu bleiben. **Was war Ihr größter Erfolg?** Schwer zu sagen. Erfolg ist ein kurzer Moment, der dann in Vergessenheit gerät. Für mich war und ist wichtig zu produzieren, zu publizieren, etwas zu leisten was mich überlebt und anderen Freude bringt. Ich war stolz auf meinen ersten Fotoband, auf meine erste Ausstellung, die guten Kritiken, und auf eine Ausstellung in Mexiko, wo ich mich als zweiter Österreicher nach Hundertwasser präsentierte. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Es ist unterschiedlich. Oft genügt ein zufriedenes „Grunzen" von einem Auftraggeber oder Kollegen. Ich finde es befriedigend, wenn Kunstkäufer

bei mir anrufen und sich bedanken, wie meine Arbeiten ihr Heim schmücken; oder wenn sich Schüler nach Jahren melden und sagen, daß sie von mir viel profitiert haben, was ihnen jetzt zugute kommt. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 18 Jahren wollte ich berühmt werden. Heute bin ich froh, meine Bilder nicht nach Aufträgen „anfertigen" zu müssen und imstande zu sein, das zu machen was ich will, wie und wann ich will. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Ich kenne meine Grenzen nur allzu gut, dadurch bin ich von großen Mißerfolgen verschont geblieben. Eine realistische Selbsteinschätzung ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um Erfolg zu haben und ihn auch zu halten. **Ihre Vorbilder?** Prof. Tasquil, der mir viel theoretisches Kunstwissen vermittelt hat, Prof. Tomas, der mir den „inneren Schweinehund" ausgetrieben hat und mich zur Exaktheit erzog. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Schöpferischen.

✱ Vollath Monika

● Steckbrief

Beruf: Service-Leiterin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Rathausstüberl - Weinlaubengasthof und Pension., 7100 Neusiedl am See, Kircheng. 2. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1960, Andau. Familienstand: Verheiratet mit Ludwig. Kinder: Andrea (1981) und Christian (1986). Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsschule in Bruck an der Leitha wurde ich 1978 Büroangestellte in einer Steuerberatungskanzlei. 1981 Heurigenlokal, seit 1984 Gasthof mit Pension. 1989 legte ich die Gewerbeprüfung ab.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Geschäftlich, daß wir aus unserem Heurigenlokal einen Gasthof mit Pension (elf Zimmer) machen konnten. Privat, daß wir eine gute Ehe führen, um die wir allerdings kämpfen mußten, und daß unsere Kinder wohlgeraten sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn wir haben alle Hürden überwunden - es geht uns gut, es hat sich gelohnt. Mein Mann arbeitet in der Küche, ist kreativ. Bei ihm muß alles schnell gehen. Ich bin kontaktfreudiger und die Drehscheibe im Betrieb, deshalb ist der Service mein Bereich - so ergänzen wir uns. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin der Mittelpunkt, bin diplomatisch und als Chefin voll akzeptiert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach ihrer Qualifikation, aber auch, ob sie in unseren Betrieb passen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, es hat sich so entwickelt. **Ihr Erfolgsrezept?** Wir pflegen die burgenländische, bodenständige Tradition in Küche und Keller (Eigenbauweine), bieten aber auch internationale Spezialitäten mit exzellenter Küche und vorbildlichem Service. Wir lassen uns immer etwas Neues einfallen, z.B. täglich brieftaschenfreundliche Menüs. Dennoch kommt der persönliche Freiraum für meinen Mann und mich nicht zu kurz, denn inzwischen habe ich eingesehen, daß dies wichtig ist. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Einige Zeit haben wir versucht, gehobene Küche anzubieten. Das war eine Fehlentscheidung. Aber geschäftlich treffen mich Niederlagen weniger. Privat kämpfe ich teilweise, denn ich habe meine Eltern verloren und muß das verarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Kindern. Ich weiß, wofür ich arbeite, und das Geschäft geht gut. Meine Familie ist eine große Stütze, selbst die Großeltern helfen überall mit und kümmern sich viel um die Kinder. **Ihre Ziele?** Die Pension fertigzustellen - um noch vier Zimmer zu erweitern -, einen ruhigen Altersitz für uns allein zu schaffen und den Kindern eine gute Ausbildung angedeihen zu lassen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Internationale Auszeichnungen. Wir sind im Ort beliebt und von den Gästen anerkannt, auch im Ausland. **Was bedeutet Anerkennung für Sie?** Für mich ist sie nicht so wichtig, aber mein Mann freut sich darüber. **Ihr Ratschlag für die nächste Generation?** Ausbildung, davon kann man nicht genug haben. Nicht über den eigenen Schatten springen, sondern am Boden bleiben.

✱ Vollnhofer Livia

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: MONA LISA Nagelstudio GesmbH., 1070 Wien, Mariahilferstr. 112. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1966. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Carmen (1993). Hobbies: Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Grundschule in Ungarn absovierte ich die Ausbildung zur Bürokauffrau, zur Kosmetikerin und Friseurin. Parallel dazu lernte ich das Tätowieren. Nachdem ich nach Österreich gekommen war, wollte ich unbedingt ein eigenes Geschäft eröffnen. 1990 trat ich in ein Nagelstudio ein, und 1991 eröffnete ich mein eigenes Geschäft. Somit hatte ich eines der ersten Nagelstudios in Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die beruflichen und privaten Ziele zu verwirklichen. Ich sehe mich jetzt am Weg zum Ziel. Notwendig hiefür waren und sind für mich Willen und Ehrgeiz, und sehr wichtig ist, daß man das Ziel nie aus den Augen verliert. Auf-

zugeben gibt es für mich nicht, auch wenn es manchmal zu kleineren Problemen kommt. Für meinen Erfolg ist Geld nicht das Maß der Dinge. Auch eine gewiße Bereitschaft zum Risiko muß man haben. **Von wo kommt die Kraft?** Dies hat mit der Erziehung zu tun. Auf Grund meiner sehr strengen Erziehung habe ich gelernt, Disziplin an den Tag zu legen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich ja, weil ich mit nichts begonnen habe, ein Geschäft zu eröffnen, welches ich inzwischen personell vergrößern konnte. Ich befinde mich in der glücklichen Lage, einen ausgezeichneten Mitarbeiterstab zu haben, auf welchen ich sehr stolz bin. Als Chefin muß man auch als Vorbild wirken, d.h. ich scheue mich nicht, den Boden aufzuwaschen. Meine Devise: Wenn ich helfen kann, dann mache ich es auch, denn dann kommt es doppelt zurück. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Primär sollte man als Chefin Zeit für die Mitarbeiter haben und sie unterstützen. Ich glaube, dies ist auch die Basis für ein gutes Betriebsklima. Auch als Chefin muß man im Betrieb mitarbeiten. Dies ist die Basis, um Stammkunden zu bekommen und auch zu behalten. Daß ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen dazugehört, versteht sich von selbst. **Wie sehen Sie den Markt hinsichtlich der Mitbewerber?** Wenn etwas Neues auf den Markt kommt, probiere ich es zuerst aus, überlege, ob es der Zielgruppe entspricht, wenn ja, biete ich es den Kundinnen an, wobei zuerst eine qualifizierte Einschulung für die Mitarbeiterinnen stattfindet. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Familie?** Zeit ist Mangelware, trotzdem versuche ich, beide Bereiche unter einen Hut zu bringen. Als meine Tochter noch kleiner war, nahm ich sie auch ins Geschäft mit. **Was war wesentlich, um zum Erfolg zu kommen?** Die Ausdauer, der persönliche Einsatz und mit Offenheit den anderen zu begegnen und trotz des Erfolges so zu bleiben, wie man ist.

✱ Vondra Renate

Einsatzfreude, der Elan und mein positives Denken sowie mein Einfühlungs-vermögen dem Kunden gegenüber.

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Rena's Permanent Make-Up Schönheitssalon., 1190 Wien, Billrothstr. 42. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1957, Wien. Kinder: Jasmin. Eltern: Anton und Elenore Kleinhampl. Hobbies: Reiten, Tiere allgemein.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach Absolvierung der Grund- und Hauptschule machte ich die Lehre zur Bankkauffrau und stieg danach ins Bürowesen ein. Vor 16 Jahren sattelte ich in die Kosmetikbranche um und machte mich mit Nagelverlängerungen selbständig. Ich hatte einen der ersten Salons dieser Art und baute vor rund sechs Jahren mein Standbein auf Permanent Make-Up aus und genieße mit dieser Dienstleistung heute den Ruf, eine der besten P.M.U.-Designerin Österreichs zu sein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich habe durch Mundpropaganda und die zufriedenen Kundinnen einen Bekanntheitsgrad erreicht, und diese Situation ist für mich Erfolg. Zufriedenheit seitens der Kunden erzielt man hauptsächlich durch soziale Kompetenz. Man muß in Menschen hineinhorchen können, ihre Bedürfnisse feststellen und sie im gegebenen Rahmen auch abstimmen können. Dies ist natürlich auch etwas zeitintensiv, aber durch das Sich-Zeit-Nehmen spürt der Kunde die Verantwortung, die ich hierbei übernehme. Ich verändere durch meine Arbeit das Gesicht und somit gewissermaßen die nach außen sichtbare Persönlichkeit. Zudem spürt der Kunde auch die Sicherheit, die ich vermittle. Ich bin nicht manipulierbar, Geld ist nicht das wichtigste, und ich führe absolut konsequent meine Arbeit aus, die ich natürlich auch für vertretbar halte. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Da ich völlig ausgebucht und ausgelastet bin, keine Reklamationen erhalte und mit nahezu keiner Werbung meinen Salon erfolgreich führen kann, halte ich mich durchaus für erfolgreich. Vor allem, wenn man beachtet, wie lange meine anfängliche Durststrecke war. Der Erfolg stellt sich nicht von alleine ein, man muß vor allem mental für Erfolg bereit sein und trotz aller Konsequenzen, die sich daraus ergeben, bei der Sache bleiben.
Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen? Meine Eltern sind sehr stolz auf mich, da sie natürlich von Anfang an den Gang meiner Selbständigkeit mit allen Höhen und Tiefen beobachten konnten. Ich bin Alleinerzieherin einer siebenjährigen Tochter. Während des Sprungs in die Selbständigkeit hatte ich auch meine Scheidung, und man kann sich vorstellen, daß meine Situation damals nicht die einfachste war. Ich persönlich sehe die Doppelbelastung der Frau eher in der Partnerschaft und habe mich bewußt für die Rolle der Alleinerzieherin entschieden, um dieser Belastung zu entkommen und mich persönlich verwirklichen zu können. Bei geschäftlichen Angelegenheiten kann ich mich voll auf meine Eltern verlassen, die beispielsweise bei Außendiensten meine Tochter betreuen. Diese Möglichkeit entlastet und erweitert dementsprechend meinen Aktionsradius, was wiederum meinem Erfolg zugute kommt. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Persönlichkeit umfaßt ein sehr weites Spektrum, aber ich glaube auch, meine Einsatzfreude, der Elan und mein positives Denken sowie mein Einfühlungsvermögen dem Kunden gegenüber sind die Hauptfaktoren meines Erfolges. Auch mein Selbstvertrauen, welches aus dem Bewußtsein meiner Fähigkeiten resultiert, vermittelt dem Kunden eine gewisse Sicherheit und das Gefühl, mit seinen Bedürfnissen bei mir genau an der richtigen Stelle zu sein und deren optimale Abdeckung hier zu erhalten.
Welche Rolle spielen Niederlagen? Eine Niederlage ist für mich ein neuer Wegweiser zum nächsten Ziel. Bei jeder momentanen Niederlage gilt es, Vorteile zu finden. Persönliche Reife zeichnet sich dadurch aus, daß man erkennt, daß das Leben aus Veränderungen besteht. Das Verharren auf einer gegebenen Situation bietet keine Möglichkeiten, das

Copyrighted material

Leben aktiv zu gestalten. Manchmal sind Niederlagen der Ausgangspunkt zu neuen Lebensrichtungen oder -abschnitten. Man muß Niederlagen akzeptieren und darf sie nicht fürchten oder gar kamplhaft vermeiden, sondern in die natürlichen Prozesse einbinden und sie positivieren. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Man sollte die eigene Persönlichkeit und die Bedürfnisse wichtig nehmen und keinesfalls verleugnen oder sie denen anderer unterordnen. Eine wichtige Komponente im erfüllten Leben ist auch die Genußfähigkeit, damit meine ich, alles im Leben bewußt wahrzunehmen und zu genießen, sowie allem gegenüber offen zu sein. Man darf auch nicht vergessen, daß man allen Menschen frei und vorurteilsfrei gegenüberstehen und nicht versuchen sollte, sie zu bewerten.

✱ Waechter Lothar E.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftstreuhänder und Steuerberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cooperative Beratung KEG., 1080 Wien, Josefstädterstr. 43-45. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1961. Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Valentin (1994). Schöpferische Akte: Fachartikel. Mitgliedschaften: Round Table. Hobbies: Reisen, Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Externistenmatura 1981 arbeitete ich im Personalbüro der Firma General Motors und studierte nebenbei drei Jahre Jus. 1983 beschloß ich, mich selbständig zu machen und ging daher in die Steuerberatung, wo ich den Beruf bei Consulting und Alpentreuhand erlernte. 1989 legte ich die Prüfung ab und machte mich mit 1. Jänner 1990 in meiner Wohnung gemeinsam mit meiner Gattin, die ebenfalls Steuerberaterin ist, selbständig. Nachdem wir begonnen hatten die Kanzlei aufzubauen, nahmen wir 1994 mit einem Anwalt die erste Kanzlei in der Skodagasse, kauften noch eine kleine Kanzlei dazu und übersiedelten, zur Standortverbesserung, 1997 in die jetzigen Kanzleiräume, die wir im Eigentum haben. Hatten wir uns ursprünglich vor allem auf Freiberufler und Ärzte spezialisiert, ist diese Grenze heute weitgehend verwischt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erreichen eines Zieles. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe nicht das Gefühl erfolglos zu sein, ich kann nicht klagen, sehe mich aber auch nicht als den großen Zampano. **Wie sieht sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schon. Vor allem wird das sekundäre gesehen, das Büro, meine Wohnung, daß wir häufig und gern Fernreisen unternehmen, etc.. Die Arbeit, die dahintersteckt, wird dabei nicht so wahrgenommen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war eine Abfolge von logisch ineinander greifenden Ereignissen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits bin ich innovativ. Wir sind als einzige Kanzlei gleichzeitig Rechtsanwalt und Steuerberater, sind technisch auf dem letzten Stand, erkennen Markttendenzen und versuchen diverse Packages anzubieten. Durch weitreichendere Dienstleistungen versuchen wir uns vom herkömmlichen Steuerberaterimage abzuheben. Andererseits durch Qualität. Bei uns wird alles doppelt geprüft, wir kontrollieren und kommentieren auch die Buchungsmitteilungen des Finanzamtes, die andere Kanzleien nur kommentarlos weiterreichen. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Wenn es etwas zu tun gibt, setze ich mich auch daheim hin, um einen Brief zu schreiben, und sehe das nicht als Arbeit. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer selbständig sein und im beratenden Bereich, auch wegen der kindischen Vorstellung, daß dazu ein Telefon und ein Schreibtisch ausreichen und man sich ohne Kapital selbständig machen kann. **Welche Rolle spielt die Familie?** Wesentlich ist, daß meine Gattin im Betrieb als gleichwertiger Partner mitarbeitet. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Meinen Mitarbeitern mache ich so gut wie keine Vorschriften, jeder muß nur seinen Job machen, dadurch ergibt sich eine gute und homogene Crew. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Gefühl, Zeugnisse sehe ich mir kaum an. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Bei uns entsteht Gruppendynamik, die Mitarbeiter haben engen Kundenkontakt, dadurch kommt Feedback. Und aus dem Bauch heraus gibt es Prämien. **Gab es Niederlagen?** Ebensowenig spektakulär, wie ich mit Erfolg umgehe, sehe ich auch Niederlagen. Grantig werde ich nur, wenn ich das Gefühl habe, daß etwas nicht geradlinig zugeht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Sie ist einfach da. **Ihre Ziele?** Was ich nicht möchte, ist mit 80 Jahren hinter dem Schreibtisch zusammenzubrechen, ich möchte eher zeitig aus dem Beruf aussteigen. Es gibt genügend Tätigkeiten, die mich reizen würden. Ich möchte einen Status erreichen, in dem ich etwas machen kann, aber nicht muß. In Österreich ist es mir das halbe Jahr lang zu kalt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung habe ich nie gesucht und brauche sie auch nicht. Daß ich diesen Punkt zu wenig beachte, wird mir fallweise vorgeworfen.

Ihr Lebensmotto? Nichts ist so aufregend, daß es wirklich dramatisch wäre. Schicksalsschläge kann ich sowieso nicht ändern, also rege ich mich darüber auch nicht auf. Ich nehme die Dinge so, wie sie sind, mit einer gewissen Gelassenheit. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Bilder, zum Beispiel wie Albert Einstein der ganzen Welt die Zunge zeigt oder H. Hass, der in seinem Alter ein zutiefst zufriedenes Bild macht. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Jeder muß er selbst sein, egal was Gesellschaft, Freunde etc. dazu sagen. Das machen, was Spaß macht, auch wenn das Kastanien sammeln ist.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✶ Wagner Beate Mag. art.

● Steckbrief

Beruf: Designerin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1958, Hagen/BRD. Eltern: Helmut und Ingemarie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1973-76 Ausbildung zur Schriftlithographin, 1980-82 Besuch der Freien Kunstschule Stuttgart, 1982-88 Studium an der Hochschule für Bildende Kunst in Kassel (Fachbereich Visuelle Kommunikation) und von 1984-86 Theatermalerin und Plastikerin am Stadttheater Kassel. 1992 gründete ich „Die Erlebnis Agentur" in Wien. Der Kontakt mit der Theaterluft, der Bewältigung der großen Flächen, die Anerkennnung der Mitarbeiter und Vorgesetzten und die daraus resultierende Weiterarbeit außerhalb des Theaters waren für die Hebung des Selbstwertgefühls ausschlaggebend.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, machen zu können, was meine Art ist und aus meinem Gefühl entstammt, und ich darüberhinaus meine Kompetenz und die Wirtschaftlichkeit wiedererkenne. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß es mir gelingt, einen Raum zu schaffen, in dem sich Menschen wohlfühlen. Ich mußte mich nie in meinem Berufsleben selbst betrügen - wie es kam, paßte es. Das künstlerische Talent, die akademische und technische Ausbildung, mein Gefühl, mein Kompositionstalent, die Beachtung von Raumkombinationen und der Bezug zu den Klienten sind ausschlaggebend. Wenn man etwas aus Liebe macht, wird es ein sinnliches Vergnügen. Ich setze mir Ziele, gehe in der Verfolgung dieser jedoch eher spielerisch um und habe Gottvertrauen. Der Kontakt mit Menschen ist wichtig. Die esoterische Betrachtung der Farbe ist mir auch sehr wichtig. **Spielt soziales Umfeld eine Rolle?** Um sich selbst zu finden, ist die Offenheit der Eltern schon sehr wichtig.

Spielen Mitarbeiter eine Rolle? Es gibt Bereiche, die ich nicht selbst abdecke, und dafür ist es sehr wichtig, gute Mitarbeiter zu haben.

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept? Die Freiheit der Zeiteinteilung, der Draht zum Glück, ein gewisses Gespür und das Gefühl am richtigen Weg zu sein, sich Zeit zu lassen. Aufrichtigkeit den Kunden gegenüber.

Gibt es für Sie Vorbilder? Personen, die das tun, was für sie wichtig ist, auch wenn sie manchmal anecken. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich sage mir, daß es nach dem „Unten" auch wieder ein „Oben" gibt und lasse durch Malen den Energiefluß nicht unterbrechen. Beim Malen tanke ich auch wieder Kraft. **Welchen Rat würden Sie weitergeben?** Ehrlicher Umgang mit seinem Wollen, Akzeptanz des Gegenübers und Aufbau eines verantwortungsbewußten Verhältnises und außerdem Pünktlichkeit und Verläßlichkeit.

✶ Wagner Franz

... gesundes menschliches Verständnis. Ich glaube verstehen zu können, was mein Kunde will.

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wagner Versicherungsmakler GmbH., 3300 Amstetten, Linzerstr. 12. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1953, Viehdorf. Familienstand: Verheiratet mit Anna Maria. Schöpferische Akte: Regreßhaftung bei Feuerversicherungen, Skripten für das WIFI. Mitgliedschaften: Verband der österreichischen Versicherungsmakler. Hobbies: Weine sammeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1974 Matura an der Handelsakademie Waidhofen/Ybbs, Innendienst und Verkauf bei einer Baufirma in der BRD, 1976 Bundesheer und 1977 Außendienst bei einer österreichischen Versicherungsgesellschaft. 1981 gründete ich die Firma Wagner Versicherungsmakler GmbH. Diese Firma ist dann kontinuierlich gewachsen und beschäftigt zur Zeit 32 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn sich ein Kunde bedankt, er wiederkommt und er für uns zum Werbeträger wird, das ist für mich Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe ein gesundes menschliches Verständnis. Ich glaube verstehen zu können, was mein Kunde will. Mein Kunde erachtet eine Versicherung als notwendig, sie ist aber wie ein Fisch - schlecht greifbar. Ich versuche, dem Kunden die Versicherung greifbar zu machen. Ich versuche, von meinem Kunden immer zu erfahren, was er meint, um im Voraus Mißverständnisse zu vermeiden. Ich wage auch immer auszusprechen, was bei dieser und jener Versicherung nicht geht. Ich halte es für meine Pflicht, von meinen Versicherungskunden im Schadensfall Frust und Enttäuschung fernzuhalten. Leider ist es oft so, daß viele Versicherungverkäufer Abschlüsse tätigen und dabei die Wahrheit verschweigen und hoffen, daß nichts passiert. Für mich ist absolute Kundennähe wichtig, aber auch im Schadensfall Hilfestellung bei der Realisierung von Ansprüchen an die Versicherungsgesellschaften. Wir haben auch schon sehr früh dem Kunden gezeigt, daß es sehr wohl Unterschiede gibt, zwischen dem Angebot einer Versicherungsgesellschaft und dem weit vielfältigeren Angebot eines Maklers. Wir haben noch nie einen Prospekt aufgelegt, noch nie in Zeitungen inseriert - wir verlassen uns auf die positive Wirkung der Mundpropaganda.

In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Es war die Entscheidung, nach den ersten Erfolgen im eigenen Betrieb nicht stehen zu bleiben, sondern mir in der Selbständigkeit das Wachstum zu verordnen. Es war nicht der Schritt in die Selbständigkeit, denn das war von sehr vielen Zufällen und Einflüssen von außen abhängig. Nachdem

ich schon während meiner Tätigkeit bei der Bundesländer-Versicherung nicht nur Geschäfte für diese Gesellschaft gemacht habe, lag es auf der Hand sich selbständig zu machen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nach ca. drei Jahren Tätigkeit bei der Bundesländer-Versicherung habe ich den Entschluß gefaßt, mich selbständig zu machen. Ab diesem Zeitpunkt war das mein Ziel und dieses Ziel habe ich auch nie mehr aus den Augen verloren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aber ich verstehe oft nicht, warum es so einfach geht. **Welche Rolle spielt die Familie?** Oft denke ich auch zu Hause über die Firma nach. Für mich ist es nicht denkbar, daß ich nach Verlassen des Büros alle Gedanken dort lasse. Meine Frau ist durchaus an den Vorgängen in der Firma interessiert. Sie kann sich oft über Erfolg mehr freuen als ich, sie ist aber auch sehr kritisch. Sie bringt bedingt durch ihre Distanz - sie ist Lehrerin - oft Gedanken ein, auf die ich nicht gekommen wäre. Ich weißt aber auch, daß ich mehr Zeit für die Familie haben sollte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Es muß eine funktionierend Beziehungsebene zwischen dem Mitarbeiter und mir geben. Wichtig sind mir korrektes, seriöses Auftreten, gute Selbstdarstellung, Selbstbewußtsein, korrekte Sprache, Intelligenz und Engagement. Meine Mitarbeiter sind also typische Märchenprinzen und -prinzessinnen. Entscheidend ist die Chemie, wenn die nicht stimmt, funktioniert auch das Dienstverhältnis nicht. Ich weihe alle Mitarbeiter in die Firmenphilosophie ein und lasse sie aber auch an allen Problemen teilhaben. Sie sollen wissen, wie ich denke, sie sollen sich mit mir freuen, sie sollen aber auch mit mir leiden. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich fühle mich gut dabei. Manchmal wird es vielleicht so sein, daß Hintergedanken mit im Spiel sind, aber da verlasse ich mich auf mein Gefühl, um zu sehen, wie echt die Anerkennung ist. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nach einer kurzen Phase der Kränkung und Depression suche ich zuerst den Fehler bei mir. Wenn es unfair war, wie man mit uns umgegangen ist, denke ich mir, daß wir Größe zeigen müssen. Es hat oft keinen Sinn dagegen anzukämpfen und ich wende mich dann sofort wieder anderen wichtigen Dingen zu. Wenn der Fehler bei uns liegt, wird sofort darüber nachgedacht und verhindert, daß sich dieser Fehler wiederholen kann. Grundsätzlich sehen wir immer zuerst bei uns die Schuld. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Wenn ich mich beruflich stark engagiere, merke ich, daß ich schnell müde werden, sowohl geistig als auch körperlich. Ich mache dagegen früh morgens einen Lauf von etwa fünf Kilometer. Das ist für mich eine sehr gute Form der Regeneration und es gibt mir auch bereits am Morgen das erste Erfolgserlebnis. Und mit diesem Erlebnis bin ich den meisten meiner Mitarbeiter voraus. Mir reichen fünf Tage pro Woche intensive Arbeit. Es ist mir wichtig, daß ich das Wochenende für mich und die Familie allein habe. **Ihre Ziele?** Momentan bin ich mit einer neuen Herausforderung befaßt: Wir beginnen in Kürze mit dem Neubau eines Bürogebäudes. Mein berufliches Ziel ist, die Kundenzufriedenheit zu erhalten und vielleicht mehr Informationen an die Kunden weiterzugeben, ich denke da an eine Firmenzeitung. Und ich wünsche mir, mehr Zeit zu haben für Kundengespräche. Ich fühle mich am wohlsten bei Kunden und den Gesprächen über ihre Bedürfnisse. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man soll nichts machen, was man nicht kann. Man soll sich nicht selbst überschätzen, denn das merkt auch der Kunde. Das Gewinnstreben sollte nicht im Vordergrund stehen.

✱ Wagner Franz Dipl.- Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IBW Wagner Ingenieurbüro GmbH., 1040 Wien, Preßg. 28/22. Geboren - Datum, Ort: 18. August 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Anke. Kinder: Hannes und Maximilian. Mitgliedschaften: Verein für Erdbebeningenieurwesen, Polizeisportverein. Hobbies: Sport, klassische Musik, Klavierspielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium an der TU Wien (Vermessungstechnik). Ich bin noch während des Studiums zum Pipelinebau gekommen, wobei mich der Duft der Freiheit mit der Möglichkeit viel Geld zu verdienen und in Gegenden zu arbeiten, in die man sonst nie kommt, sowie die Verbindung Planung und Natur sehr fasziniert hat. Ich studierte fertig, und sofort nach dem Studium wurde ich in das österreichische Projekt Adria-Wien Pipeline aufgenommen. Von 1970-75 arbeitete ich in Deutschland und der Schweiz für Dorschconsult, dann bei der Firma Kurzbauer bei österreichischen Pipelineprojekten und in Saudi Arabien. Nebenbei studierte ich Bauingenieurwesen. Seit 1982 bin ich selbständig, unter anderem baute ich für die EBS in Simmering eine Rauchgaswäsche. 1990 haben wir mit 60 Mitarbeitern als Subunternehmen für Dorsch eine Gaspipeline in der ehemaligen DDR unter schwierigsten Bedingungen gebaut. Seit 1992 habe ich mein Büro in Wien mit 19 Mitarbeitern, und Umwelttechnik ist unser zweites Standbein (Rauchgasreinigung, Verbrennung, etc.).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man es schafft, Berufs- und Privatleben so zu gestalten, daß keines von beiden darunter leidet. Karriere, die auf Kosten der Familie geht, zählt für mich als Mißerfolg. Ich habe es immer abgelehnt, irgendwo für den Rest meines Lebens das gleiche zu tun. Die projektbezogene Arbeit auf internationaler Ebene erfordert großes Einfühlungsvermögen, und es war immer ein Anreiz für mich, für schwierige Situationen Lösungen zu finden. Schwierige Partner studiere und behandle ich solange, bis sie von der Zusammenarbeit begeistert sind. Unlösbare Probleme werden, wenn überhaupt, nur aus wirtschaftlichen Überlegungen nicht angegangen. **Wieweit spielt die Familie eine Rolle?** Meine Kinder betrachten unser Büro als erweiterten Spielraum und

ich lege Wert darauf, daß dies auch von den Klienten akzeptiert wird. **Spielen Mitarbeiter eine Rolle?** Ohne Mitarbeiter wäre diese Tätigkeit nicht möglich. Wir legen großen Wert auf Firmenkultur, meine Mitarbeiter arbeiten relativ selbständig, das Verhältnis ist kollegial und ich habe das Gefühl, daß die Mitarbeiter gern für und mit uns arbeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in meinem bescheidenen Bereich schon. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Schwierigkeiten sind dazu da, um gelöst zu werden. Mein Motto dazu ist: aufgeben tut man nur einen Brief. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Absolute Qualitätsarbeit hat genügt, um bis heute nicht richtig akquirieren zu müssen, sondern immer weitergereicht zu werden. Großes Gespür, nie Präpotenz an den Tag legen. Wesentlich ist die Frage der Kommunikation, die oft am besten mittels eines Stück Papiers funktioniert, auf dem Lösungen anskizziert werden und von allen Teilnehmern ohne lange Erklärungen als gemeinsames Ergebnis angesehen werden. **Welchen Rat würden Sie gern weitergeben?** Faireß. Nie etwas als unlösbar ansehen, ein Problem mit Strategie und Konzept angehen und nichts dem Zufall überlassen. Bis ins Psychologische hinein planen, die Rückenstärkung durch den Privatbereich und dem anderen das Gefühl vermitteln, daß alles was man tut, was scheinbar gegen ihn sein mag, nie persönlich ist.

✶ Wagner Gerald

● Steckbrief

Beruf: Fotograf. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1956, St. Pölten. Kinder: Sebastian. Eltern: Maria und Ferdinand. Hobbies: Astronomie, Biologie, Physik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang kam ich nach Wien und absolvierte eine Bürokaufmannslehre bei der Gemeinde Wien. Dort blieb ich sieben Jahre, absolvierte parallel dazu die Abendmaturaschule, studierte ein Semester Bodenkultur und danach 16 Semester Astronomie. 1990 stieg ich in eine Multimediafirma ein, wechselte nach drei Jahren zur Firma CITY Info, bei der ich bis zum Konkurs 1996 blieb. Danach besuchte ich einige WIFI-Kurse und vollendete noch ein Projekt Management - im Rahmen des Wiener Arbeitsnehmer Förderungsfond (WAFF). Alles im Hinblick auf die bevorstehende Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Erfolgreich fühle ich mich noch nicht. Erst wenn ich es schaffe, meine beruflichen und privaten Interessen in Einklang zu bringen, werde ich mich als erfolgreich sehen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich die Harmonie zwischen Beruf, Familie und persönlichen Interessen. Der finanzielle Teil ist nicht der wichtigste, aber eine wesentliche Basis. Maßgebend für mich ist in einem Bereich zu arbeiten, der mich persönlich befriedigt. **Haben Sie Vorbilder?** Ein richtiges Vorbild habe ich nicht, aber es gibt viele Menschen, die ich bewundere. **Kennen Sie Rückschläge?** Rückschläge hat es einige gegeben. Die Familie ist auseinandergebrochen und meine Arbeitslosigkeit über mich herein. Beides waren Chancen Neues kennenzulernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich möchte nie wieder Empfehlsempfänger sein und will für meinen Erfolg ganz allein verantwortlich sein. Ich weiß was ich tun will und aus diesem Gefühl schöpfe ich Kraft. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist meine EDV-Dienstleistungsfirma nicht nur am Leben zu erhalten, sondern soweit auszubauen, daß es möglich ist, die Dinge zu delegieren, daß Zeit bleibt, meine Vorstellungen zu realisieren. Ich möchte mir in diesem Marksegment einen Namen machen. **Können Sie einen Rat weitergeben?** Mein Rat ist: Man braucht viel Zeit für sich selbst, die man sich nehmen muß und man sollte offen und neugierig bleiben.

✶ Wagner Marion

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Hautnah Dessous und so...., 80796 München, Belgradstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1963, Berlin. Besondere Vorfahren: Großmutter Margot Skoda: Opernsängerin und Mutter Christl Skoda: Operettensängerin. Hobbies: Musik, Sport, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer reinen Künstlerfamilie und wollte eigentlich auch selbst in den Künstlerberuf einsteigen. Aber aus verschiedenen Gründen schlug ich dann einen ganz anderen Weg ein, lernte Zahntechnikerin und war anschließend im deutschen Patentamt tätig. Mit 29 Jahren machte ich mich gemeinsam mit zwei Partnern selbständig. Mittlerweile führe ich die Geschäfte allein.
Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Inhaberin der Beautyfarm mit Sonnenstudio „sun & body-factory".

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich mit den Dingen, die ich tue, Zufriedenheit erreiche, daß ich meine innere Mitte finde und meinen inneren Erfolg für mich selbst empfinde. Erfolg ist für mich nicht gleichzeitig mit Geld verbunden. Natürlich muß man seine Fixkosten decken können, aber Erfolg ist für mich eine rein mentale Sache, die man durch viel Arbeit, viel Energie und mit der richtigen Lebenseinstellung erreichen kann. Und Erfolg bedeutet auch, unbekümmert leben

zu können, mit einem gewissen Lebensstandard. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Lernen, Fleiß, Selbstdisziplin und auch Glück. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Positiv denken, loslassen können, dem Leben vertrauen und an die Macht des Schicksals glauben. Diese Dinge sind die Grundlagen für alles, egal ob geschäftlich oder privat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich erfolgreich als Mensch, in zwischenmenschlichen Dingen. Wenn man den nötigen Tiefgang hat, lernt man im Geschäftsleben sehr viel. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sind für mich nicht einfach nur Angestellte. Wir arbeiten auf freundschaftlicher Basis harmonisch zusammen. In Disharmonie zu arbeiten, wäre für mich schrecklich. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich habe viele Niederlagen erlebt. Niederlagen lassen einen reifen. Niederlagen waren für mich die Antriebsfeder dafür, daß ich das wurde, was ich heute bin. Natürlich ist es im Moment der Niederlage sehr schwierig, das so zu sehen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Meine Mutter spielt eine sehr große Rolle in meinem Leben. Ich habe eine intensive Beziehung zu meiner Mutter, mit der mich eine sehr enge Freundschaft verbindet. **Haben Sie Vorbilder?** Spontan kann ich keine Vorbilder nennen. Aber es gibt einige Persönlichkeiten, die meiner Ansicht nach in die richtige Richtung sehen. Ein sehr guter Freund von mir ist für mich so ein Mensch, der mit dem Leben an sich, mit der Menschlichkeit und mit seinem Erfolg im Beruf absolut umgehen kann. Oder jemand wie Udo Jürgens zum Beispiel, er ist für mich ein Mann, der wirklich etwas kann. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich glaube, Anerkennung erfährt man nur durch sich selbst. Anerkennung ist etwas, das man sich selbst aufbauen muß. Wenn man sich selbst sagt, ich persönlich weiß, wo ich stehe und wer ich bin. Man muß ein gesundes Selbstwertgefühl und Selbstbewußtsein entwickeln. Das ist natürlich ein harter Weg, denn jeder hat Minderwertigkeitskomplexe und Probleme. Da kann man sich nur selbst erziehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Glauben. Ich bin kein Mensch, der in die Kirche geht oder sich hinsetzt und meditiert. Aber ich sage, alles was existiert, ist nur lebbar mit einem Glauben an eine höhere Macht. Ich glaube an mentale Dinge, an das Positive. **Ihre Ziele?** Mein Privatleben. Ich möchte dahin kommen, daß ich sagen kann, in meinem Beruf ist eine gewisse Ruhe eingekehrt, sodaß ich den inneren Frieden habe, auch ein Privatleben zu haben. Und um einen Partner zu finden, der als Ergänzung zu mir mit mir zusammen weiterlernt und wächst.

✱ Wagner Martin

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Maltech GmbH.-Vermietung von fahrbaren Arbeitsbühnen., 1232 Wien, Kolpingstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1961, Innsbruck. Hobbies: Reisen, Konzerte, Theater, Entspannung.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Tatsache, daß ich in

einem Familienbetrieb aufwuchs und das Geschäftsleben Teil meines Privatlebens war. Meine Eltern besaßen eine Handelsagentur mit Schwerpunkt Lebensmittel. Das Büro war in der Wohnung und schon als Kinder halfen wir immer, wenn man uns brauchte, mit. Der nächste logische Schritt war eine kaufmännische Ausbildung, also wandte ich mich der Handelsakademie und dem Studium der Betriebswirtschaft zu, das ich kurz vor dem Abschluß abbrach, da ich von der „Allianz" das Angebot bekam, in Kitzbühel ein Gebiet zu leiten. Ich bekam die Verantwortung über 15 Mitarbeiter und das war ein wichtiger Lernprozeß für mich. Mit der Zeit wurde die Diskrepanz zwischen meinen Vorstellungen und der Unternehmenskultur immer größer und ich trennte mich von dem Konzern. Nach einer Periode der Suche in Österreich und Deutschland trat ich in den größten pneumatischen Konzern der Welt ein und bekam dort eine Position im mittleren Management. Meine Tätigkeit war aber mehr auf den Innendienst ausgerichtet und ich fühlte mich nicht sehr wohl dabei. Nächste Station war die Firma „Maltech", deren Besitzer in Salzburg ansässig sind und vier Standorte in Österreich haben (Salzburg, Wien, Graz und Innsbruck). Ich bin Geschäftsführer von Maltech Österreich, als auch der ungarischen Tochter. Meine jetzige Tätigkeit erfüllt mein Leben, ich bekam das, was ich immer suchte, die Möglichkeit etwas zu bewegen. In unserem Betrieb herrscht Teamgeist, es gibt keine strenge Hierarchie und die Beziehungen mit den Besitzern funktioniert tadellos. Im nachhinein kann ich behaupten, daß meine Erfahrung in diversen Branchen mich bereicherte und mich stärker für die jetzige Aufgabe machte.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Offenheit und Bereitschaft sich mit verschiedenen Aufgaben zu beschäftigen. Mein Erfolg ist auch auf meine persönlichen Charakterzüge zurückzuführen. Ich bin ein ruhiger Mensch, der immer hinterfragt und versucht genau zu analysieren, warum zum Beispiel ein Fehler passiert ist. Ich pflege den Teamgeist und definiere meinen Führungsstil als kooperativ. Manchmal ist das eine Gratwanderung, ein mühsamer Weg, aber ich gehe diesen Weg bewußt. Das ist das Ergebnis meiner Selbsterkennung. Ich beschäftige mich intensiv mit meiner inneren Struktur, besuchte Seminare zu diesem Thema und vertrete jetzt die Meinung, daß der Mensch seiner Persönlichkeit treu bleiben soll und sich nur dann optimal entwickeln kann. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Von jedem, egal ob von meinem Stellvertreter oder von einem LKW-Fahrer erwarte ich, daß er mehr als den eigenen Bereich übersieht. Ich organisiere regelmäßig Besprechungen, informiere die Mitarbeiter was unser Unternehmen zur Zeit bewegt, damit jeder im Bilde ist. Ich verlange von meinen Mitarbeitern eine gewisse Flexibilität z.B. Überstunden zu machen und gele-

gentlich am Wochenende tätig zu sein, weil es eine Marktnotwendigkeit ist. Ich versuche mit jedem, das Gespräch auf gleicher Ebene zu führen. Die Leute spüren, daß ich mich für sie interessiere und für jeden immer da bin, auch privat. Für mich ist erstrebenswert, den Mitarbeitern auch kundenorientiertes Denken beizubringen. Ich plädiere dafür, daß man unbedingt agieren muß, wenn man manchmal auch zu einer falschen Entscheidung kommt. Das bringt Erfahrung und fördert persönliche Entwicklung. Für mich ist sehr wichtig, daß meine Mitarbeiter, wenn nötig, mich auch vertreten können und daß sie sich in diversen Bereichen auskennen und den Kunden umfassende Informationen geben können. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich den Zustand, bei dem ich jeden Morgen mit einem guten Gefühl arbeiten gehe. Jeder kennt schlechte Tage, sie dürfen nur nicht zur Regel werden. Erfolg bedeutet für mich, daß ich meine inneren Ängste überwunden habe und mich optimal entfalten kann. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Vertrauen der Eigentümer mir gegenüber, dadurch daß meine Initiativen in Bezug auf das Unternehmen begrüßt werden und ich die Möglichkeit habe, an der Entwicklung des Unternehmens mitzuarbeiten.

✶ Wagner Martin Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter der strategischen Planung & Controlling. Tätig bei: Premiere Pay-TV-Programm Service- und BetriebsgmbH., 1163 Wien, Kreitnerg. 5. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1967. Hobbies: Internet - ist ein Medium, welches mich sehr beeindruckt.

● Karriere

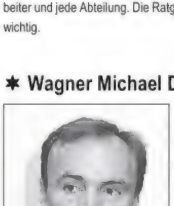
Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1985) absolvierte ich den Präsenzdienst, danach studierte ich ein Jahr Jus und wechselte auf die Wirtschaftsuniversität, wo ich das Studium der Handelswissenschaften absolvierte (bis 1994). Parallel dazu arbeitete ich (z.B. beim STANDARD, wo ich für verschiedene Promotions im Schüler- und Hochschülerbereich für Österreich zuständig war). 1992 war ich bei einer „Europa-Bewegung" bzw. bei deren Aktivitäten beruflich tätig. Da mich die Medienbranche immer interessierte, habe ich mich bei Premiere Pay-TV beworben und trat im Juli 1995 in das Unternehmen ein.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Etwas in die gewünschte Richtung zu bewegen. Erfolg sollte auch meßbar sein und auch in finanzieller Hinsicht seinen Niederschlag finden. Dies gelingt mit persönlichem Einsatz und mit Leistung sowie durch familiären Rückhalt, das heißt, daß geordnete, harmonische Verhältnisse vorliegen müssen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus dem Ehrgeiz, mit dem Team im positiven Wettbewerb zu anderen Institutionen zu stehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Voraussetzung hierzu ist, daß Teamgeist vorliegt. Der Glaube an die Idee und an das Produkt sind die Basis, um erfolgreiche Motivation zu gewährleisten. Schließlich müssen alle an einem Strang ziehen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von Vorgesetzten, von der Muttergesellschaft in Hamburg, aber auch vom Team. **Gab es Vorbilder?** Ein ehemaliger Vorgesetzter, welcher mich durch seine Mitarbeiterführung und fachliche Kompetenz sehr beeindruckt hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zufrieden ja, aber es gibt noch genügend andere Ziele, die später in Angriff zu nehmen sind. Ich habe aber mit meinem Team alle operativen Aufgaben bewältigt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß man nicht nur auf seinen Schreibtisch blickt, sondern auch über den Tellerrand. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche sind strikt zu trennen, das heißt, Beruf hat mit Privatleben nichts zu tun. Wichtig ist, daß man Balance zwischen diesen Bereichen hält. Privatleben ist insofern wichtig, um Kraft schöpfen zu können. **Was war Ihnen wichtiger, Position oder Tätigkeit?** Immer nur die Tätigkeit, denn die Position ist nur eine Hülle, wobei man in der Hülle Richtungen vorgeben kann, welche auch anerkannt werden, wenn es funktioniert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als sachkompetenter Ratgeber für jeden Mitarbeiter und jede Abteilung. Die Ratgeberfunktion ist für mich persönlich wichtig.

✶ Wagner Michael Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Selbständiger Designer und Architekt. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1953. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Schöpferische Akte: Contreprojets pour Les Halles, 63 Beispiele zeitgenössischer Architektur, Paris 1980, Internationale Bauausstellung Berlin „Die Neubaugebiete", Berlin 1984, Austrian Architecture and Design „Beyond Tradition in the 1990s", Chicago 1991, Industrial design - European Masters, Barcelona 1992; Ausstellungen: 1987 Schau wie schön (Museum für Angewandte Kunst) Wien, 1992 „Diagonal", Barcelona, 1994 Casa Europea, Amsterdam, 1996 Nationale Identitäten Luisiana, Museum für Moderne Kunst in Dänemark, 1997 Ausstellung „Lichtung" - Bauten und Projekte, Hochschule Düsseldorf: Werkverzeichnis: 1996 Neubaugürtel in Wien (Gutachten mit Peter Lindner & Franz Loranzi), 1991 Einrichtung der Vorstände, Empfangs- und Besprechungsräume (Deutsche Bank Austria AG in Wien), Innenraumgestaltung der Kanzlei Dr. Beck, 1993 Innenraumgestaltung im Bundeskanzleramt für das Büro des Staatssekretärs, 1994 Infor-Cen-

ter der Wirtschaftskammer Österreichs, 1995 Innenraumgestaltung Konferenzbereich der Lauda Air. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der „Design Austria". Hobbies: Ich studiere die fachliche Materie (Architektur), auch sportliche Aktivitäten haben ihren Platz, zwecks Ausgleich zum beruflichen Alltag.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1973-75 studierte ich an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule in Aachen. Von 1976-77 setzte ich mein Studium in Paris an der „Ecole des Beaux" fort und arbeitete parallel dazu im Büro Joutel & Vincent. 1979 machte ich mein Diplom. Anschließend erfolgte die Mitarbeit im Büro Kammerer & Belz (1979-82). Meine Eltern unterstützten meine kreative Ader dahingehend, daß sie mir Auslandsaufenthalte und Ausstellungsbesuche finanzierten. Ich habe in meinem ganzen Leben, bei allem was ich gemacht habe, wie z.B. Ferialjobs, immer versucht, mich mit dem zu beschäftigen, was für mein weiteres Berufsleben notwendig war. Ich habe auch immer darauf geachtet, daß es immer bergauf ging. Für mich ist mein Lebenslauf wesentlich für die Steigerung, um zum eigentlichen Ziel zu gelangen. Ich sehe es als notwendig, besonders in dieser Branche, daß man nicht nur im Büro werkt, sondern auch die Praxis vor Ort kennenlernt.

Sonstige berufliche Tätigkeiten? 1982-88 Lehrauftrag Akademie der Bildenden Künste Wien, 1996-97 Lehrauftrag an der Technischen Universität in Graz, seit 1993 unregelmäßige Lehrtätigkeit an der Hochschule in Düsseldorf.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Realisierung der eigenen Wünsche, das heißt meines gestalterischen Willens, und meine Anerkennung durch fachlich, kompetente Personen, wobei es mir auch wichtig ist, von jüngeren, fachlich orientierten Kollegen Feedback zu bekommen. Branchenunabhängig, so glaube ich, ist es wichtig, aus der Tätigkeit auch Befriedung zu erhalten. **Gab es Niederlagen?** Ja. Ich hatte noch nie Probleme mit der Umsetzung einer Idee, doch bei einer einzigen Vision bin ich gescheitert. Darunter hat auch mein Privatleben gelitten. Das heißt für mich, daß man auch dem Privatleben seinen Platz einräumen muß. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Erziehung, ich bin in einem pragmatischen Elternhaus aufgewachsen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe es geschafft, größtenteils meine Visionen zu realisieren, das Umfeld hierfür positiv zu gestalten und auch internationale Anerkennung zu erhalten. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Diese soll man strikt trennen, meine Erfahrung hat dies gezeigt. Das Wochenende verbringe ich ohne Telefon, denn ein ruhiges Wochenende ist für Entspannung ungemein wichtig. **Wie sehen Sie die Konkurrenz am Markt?** Mit den wirklichen Konkurrenten bin ich befreundet, hier gibt es keinen Neid. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist unter anderem auch eine Professur an einer Hochschule, um einerseits mein Wissen der nächsten Generation weiterzugeben, andererseits mit den Studenten Gedankenaustausch zu betreiben, denn die Jugend sieht so manches anders als unsere Generation.

✱ Wagner Viktor KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Reiwag Gebäudeservice GmbH., 1070 Wien, Burgg. 60. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Vizepräsident der FIDEN, Wirtschaftsforum der Führungskräfte - Mitglied des Vorstandes. Hobbies: Fußball, Tennis, Skifahren, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater drängte mich, eine Pragmatisierung anzustreben. So begann ich in der damaligen Zentralsparkasse, doch schon bald war mir bewußt, daß ich mehr erreichen wollte. Also buchte ich 1970 über das Studentenreisebüro Ökista das billigste Flugticket nach New York. Dort suchte ich den Handelsdelegierten auf, mit der Bitte, mir Kontakte zu professionell organisierten Reinigungsfirmen herzustellen. Am nächsten Tag erhielt ich einen Termin beim Vizepräsidenten der National Cleaning (damals 10.000 Beschäftigte). In kurzer Zeit konnte ich Know-how und Management erlernen und kehrte mit diesem Wissen nach Wien zurück. Ich fragte bei der Zentralsparkasse an, ob ich parallel zu meinem Job ein Unternehmen aufbauen dürfte. Als erste große Hürde stellte sich die Erlangung des Gewerbescheines heraus, so mußte ich meinen Vater bitten, auf eigene Rechnung mit seinem Gewerbeschein beginnen zu dürfen. Aufgrund eines Autounfall einige Zeit zuvor, hatte ich 20.000 Schilling erhalten. Das war mein Startkapital. Ich kaufte mir einen alten VW-Käfer, baute den Beifahrersitz aus und montierte eine Leitergalerie am Dach - das war die Geburt meines Reinigungsunternehmen. Mit dem Käfer klapperte ich die Geschäfte am Kärntnerring ab und bot an, die Auslagen zu putzen. Als ich genügend Aufträge beisammen hatte, engagierte ich den ersten Fensterputzer. Nach und nach vergrößerte sich mein Kundenstock, und ich schaffte mir eine Reinigungsmaschine an. Mein Vater wurde dann Bürochef bei mir. Ich bin Gründer, Eigentümer und Geschäftsführer des WAG-Konzerns (Reiwag, Lenwag, Sewag, Imwag, Famwag), eines eigenkapitalfinanzierten Firmenkonglomerates von Reinigungsfirmen mit Auslandsniederlassungen in Prag und Miami. Bereits mein Großvater hatte um die Jahrhundertwende eine Reinigungsfirma besessen. Den Einstieg in die Selbständigkeit machte ich mit einem Minimalkapital von 20.000 Schilling und heute erziele ich in meinem Dienstleistungskonzern einen Umsatz von 250 Millionen Schilling und beschäftige inzwischen rund 1.000 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mit modernen, machtorientierten Leistungen schaffen wir neue Arbeitsplätze. Unsere Kun-

den konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenzen und ziehen Nutzen aus der Einsparung durch Outsourcing. Damit leisten wir unseren Beitrag, um die Wettbewerbsposition österreichischer Unternehmen am globalen Markt zu stärken. Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Charakter, Wissen, Können, Fleiß und Hartnäckigkeit ausschlaggebend, um das Ziel zu erreichen. **Ihre Ziele?** Die beruflichen Ziele werden mit Sicherheit erreicht, wir expandieren, sind eigenkapitalfinanziert, in einem herrlich wachsenden Dienstleistungssektor tätig und erfreuen uns immer wieder neuer Kunden, wobei wir nicht nur zufriedene Kunden haben wollen, sondern auch bestrebt sind, diese zu begeistern. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Erfolg bringt Kraft und Energie. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist, jemanden glücklich zu machen und dabei auch Glücksgefühle zu empfinden. **Ihr Erfolgsrezept?** Als Grundvoraussetzungen für Jungunternehmer empfehle ich: Man muß unternehmerisch handeln und ein gewisses Verkaufstalent besitzen, außerdem muß man über den Weg der Sympathie Akzeptanz herstellen und ein gutes Produkt liefern. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sollten für jeden Motivation sein - es mit noch mehr Energie besser zu machen. Nach der erfolgten Analyse die richtigen Maßnahmen ergreifen, um das ursprüngliche Ziel energiegeladen zu erreichen. **Ihr Motto?** Mit Freude Geld verdienen.

✶ Wahala Johannes Mag.

● Steckbrief

Beruf: Priester, Psychotherapeut, Wirtschaftscoach. Funktion: Selbständig Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1955, Wien. Eltern: Johann und Johanna. Schöpferische Akte: Diverse Publikationen zum Thema gleichgeschlechtliche Lebewesen und das Buch „Abgesetzt von Schönborn - Österreichs Kirchenkrise und der Fall Wahala" (Verlag Ueberreuter 1999); ein populärwissenschaftliches Buch über Homosexualität ist in Planung. Mitgliedschaften: Vorstand der österreichischen Gesellschaft für Sexualforschung (ÖGS), Österreichischer Bundesverband für Psychotherapie (ÖBVP).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war großbürgerlicher Modeschöpfer, und von ihm habe ich das Kreative, das Weltoffene und das Gesellschaftliche. Meine Mutter kam aus einfacheren Verhältnissen, sie hatte ein Kaffeehaus im 2. Bezirk. Meine Mutter vermittelte mir die Liebe zur Menschlichkeit. Leider haben sich meine Eltern frühzeitig scheiden lassen. Damals sehnte ich mich nach innerer Beheimatung, heute erkenne ich das als eine große Chance für die Entwicklung der Selbständigkeit, der Eigenverantwortung und der sozialen Sensibilität. Ich besuchte ein katholisches Internat und war sehr früh mit einem damals relativ engen religiösen Normen konfrontiert. Daher wurde der Wunsch nach Freiheit und Autonomie immer deutlicher. Nach der Hauptschule arbeitete ich als Bankkaufmann, was mich nicht erfüllte. In meiner Jugendzeit bin ich einem Priester begegnet, der mich durch seinen Umgang mit uns Jugendlichen faszinierte. Ich entschloß mich zu studieren und begann mit der Abendmatura. Parallel dazu arbeitete ich im mütterlichen Kaffeehaus, wo ich viele Erfahrungen sammeln konnte und wo meine Liebe zu den Menschen noch stärker wurde. Nachdem ich längere Zeit zwischen der Entscheidung stand, Medizin oder Theologie zu studieren, entschloß ich mich für Theologie. In der Studienzeit war ich Studentenvorsitzender. Mir war wichtig, die Pluralität von Lebenswirklichkeiten und Denken wahrzunehmen und Visionen für die Humanisierung der Gesellschaft gemeinsam zu entwickeln. 1986 wurde ich zum Priester geweiht und mein Anliegen war und bleibt, ein humanes Christentum im Dienste einer humaneren Gesellschaft. Ich war in verschiedenen Pfarren, als Religionsprofessor in Gymnasien und als Ausbildungsleiter für den ständigen Diakonat der Erzdiözese der Stadt Wien tätig. Nach der Wende 1989 engagierte ich mich für das Flüchtlingsproblem und leitete in Wien ein Haus für 140 Flüchtlinge. Für diese Tätigkeit wurde ich vom damaligen Bürgermeister der Stadt Wien, Dr. Helmut Zilk, mit dem Goldenen Verdienstzeichen des Landes Wien geehrt. 1991 begann ich, mich in der Psychotherapie auszubilden. Die Gründe dafür waren, daß viele Menschen mit ihren Problemen, ihren Ängsten und Nöten zu mir kamen und ich immer öfter an die Grenzen der seelsorgerischen Begleitung stieß. Mein Anliegen war eine Brücke zwischen der Seelsorge und der Psychotherapie zu schlagen, und ich bin überzeugt, daß man in der Ausbildung zu den kirchlichen Diensten verstärkt therapeutische Kompetenzen benötigt. 1996 fand das Forum der Leben und Schwulen in Dornbirn statt. Der Generalvikar der Diözese Feldkirch gab ein sehr diskriminierendes Schreiben über Homosexualität heraus. Mir wurde klar, daß die katholische Kirche einen gestörten Umgang mit den verschiedenen Realitäten des Lebens hat, und, daß es heute innerhalb der Gesellschaft eine Positionierung braucht. Ich verfaßte einen offenen Brief über das Phänomen der Homosexualität, der durch die Medien ging, flog nach Dornbirn und feierte dort den Gottesdienst. Am 24. Dezember 1996 feierte ich die Christmette, zu der ich bewußt und gezielt Homosexuelle und HIV-positive Menschen eingeladen hatte. In der Folge sollten diese Gottesdienste in einem ökumenischen Rahmen monatlich stattfinden. Kardinal Schönborn verwehrte dafür eine katholische Kirche, und so feierten wir zeichenhaft für die Ausgrenzung Homosexueller in der katholischen Kirche einen Gottesdienst im Wientalkanal. Zusammen mit einem Arbeitskreis haben wir den Studientag „Homosexualität und katholische Kirche - Eine Einladung zum Dialog" veranstaltet und kurz danach wurde ich von Kardinal Schönborn ohne Vorwarnung meines Amtes als Pfarrer enthoben. Ich stehe aber nach wie vor zu meinen Zielen, das heißt mich für Menschenrechte und für eine klare Veränderung der derzeitigen Strukturen der katholischen Kirche zu engagieren. Ich führe eine psychotherapeu-

tische Praxis und freue mich über meine Erfolge. Ich möchte dadurch in der Gesellschaft etwas verändern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn Menschen, die zu mir in die Praxis kommen, entdecken, daß sie eine Vielfalt von Lösungsmöglichkeiten für das Problem haben und aus der Enge in die Vielfalt der Perspektiven übergehen. Wenn Menschen aufgrund der psychotherapeutischen Begleitung ihre eigene Identität, Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl entwickeln. Ich bin dann erfolgreich, wenn meine KlientInnen eine veränderte Sichtweise entwickeln - ich lasse mich nicht fremdbestimmen und manipulieren, sondern ich habe die Möglichkeit zu handeln. Das bedeutet, daß der Wunsch nach Veränderung von mir kommt. Mein Erfolg ist, wenn Menschen durch Coaching ihre Fähigkeiten erkennen und als solche präsentieren können. Mein politsch-gesellschaftlicher Erfolg bedeutet, daß ich zur Entwicklung unserer Gesellschaft zu einer offeneren beitragen kann. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Hoffnung statt Pessimismus und Glaube an die Verantwortungsfähigkeit des Menschen. Wichtig ist, Fähigkeiten und Möglichkeiten herauszufinden und immer nach der Steigerung der Kompetenz und Professionalität streben. Ich habe mich zum Beispiel in der systematischen Psychotherapie, in der Gesprächstherapie, im Projektmanagment und Organisationsentwicklung und Wirtschaftscoaching ausgebildet. Es ist für mich von großer Bedeutung, einen hilfsbereiten und intensiven Freundeskreis zu haben, Kontakte zu knüpfen und Beziehungen zu pflegen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen bespreche ich mit meinen FreundInnen. Sie sind Chancen, meine derzeitigen Perspektiven und Strategien zu überdenken und zu verändern. **Ihre Vorbilder?** Martin Luther King, Kardinal König.

✱ Waitzl Irmgard L.

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: Hadac Public Relations., 1140 Wien, Riedstr. 43. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1959, Klosterneuburg. Hobbies: Musik, Theater, Schwimmen.

● Karriere

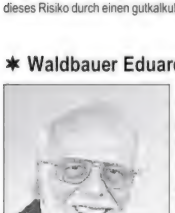
Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura studierte ich Publizistik, mit dem Nebenfach Politikwissenschaft. Ich habe schon während des Studiums journalistisch gearbeitet und galt als junge Karrierejournalistin bis mir ein Softwareunternehmen den reizvollen Job der PR- und Marketing Chefin anbot, was mir in der Folge viel Spaß machte und wo ich sowohl mein journalistisches als auch organisatorisches Talent voll entfalten konnte. Bevor ich 1992 mit meiner Agentur selbständig wurde, war ich bei einer PR- Agentur als PR-Beraterin tätig und habe Projekte selbstständig betreut. Es war nicht mein ausdrücklicher Wunsch, selbständig zu werden, es hat sich einfach so ergeben. Ich mache heute die Arbeit, die mir Spaß macht und zum Glück habe ich auch noch Erfolg damit.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Wir sind eine junge und innovative PR-Agentur mit einer derzeitigen Kernmannschaft von fünf Mitarbeitern, dazu kommen einige Freie. Teamwork wurde von mir immer hoch geschätzt, da meiner Meinung nach Kreativität nur im Team zustandekommt. Ich setze sowohl bei mir als auch bei meinen Mitarbeitern auf erstklassige Arbeit und persönlichen Einsatz. Unseren inzwischen beachtlichen Kundenstock konnten wir ohne besondere Werbetätigkeit gewinnen. Die beste Propagandawirkung haben persönliche Empfehlungen. Unsere Agentur agiert wie eine ausgelagerte PR-Abteilung des Kundenunternehmens. Es ist immer unsere besondere Bemühung ein Vertrauensverhältnis zwischen den Kunden und der Agentur aufzubauen. Nur wenn man sich mit den Kunden und Produkten identifiziert, kann man auch gute PR-Arbeit leisten. Die wesentliche Essenz des Erfolges steckt darin, wenn aus der Kundenbeziehung so etwas wie Freundschaft wird. Es freut uns ganz besonders, daß bereits zum dritten Mal ein von uns betreutes Unternehmen mit dem "ifabo-Star" ausgezeichnet wurde. Wir konnten die Kunden zur Teilnahme motivieren und auch die Präsentationen erfolgreich vorbereiten. Kommunikation ist in unserer Branche das Wichtigste. Wir handhaben es so, daß es einmal im Monat mit unseren Kunden ein Meeting gibt. Zwischendurch gibt es natürlich immer Kontakt über das Telefon, Fax oder e-Mail. Aber nicht nur der Kontakt zu unseren Kunden auch zu Journalisten wird gepflegt. Ich komme aus dieser Branche und kenne die Bedürfnisse der Journalisten. Schnelligkeit und Flexibilität werden hier gefordert und das muß eine erfolgreiche PR-Agentur bieten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In einem kleinen Team weiß jeder Bescheid. Hauptaugenmerk wird auf erstklassige Arbeit gelegt. Viele junge Unternehmen wollen schnell zu Geld kommen, es werden laufend neue Kunden akquiriert und auch neue Mitarbeiter aufgenommen, um das Arbeitspensum bewältigen zu können. Mein Weg war es, eben nicht auf zu schnelles Wachstum zu drängen, sondern die Geduld zu haben, abzuwarten, bis ein guteingespieltes Team steht. Es war und ist immer mein Ziel gewesen, meine Mitarbeiter langfristig zu beschäftigen. Sie stellen ein Kapital für das Unternehmen dar und kennen durch ihre langjährige Zugehörigkeit die bestehenden Kunden und deren Projekte. Das wird vom Kunden honoriert. Wobei unsere Mitarbeiter außer dem Fachgebiet PR auch das Know-how für Software und Hardware mitbringen müssen, da wir es zum großen Teil mit Kunden aus der Informationstechnologie zu tun haben. Zum unternehmerischen Erfolg gehört mehr dazu als buchhalterisches Wissen, es müssen unternehmerisches Denken und betriebswirtschaftliche Fähigkeiten vorhanden sein. Um selbständig erfolgreich zu sein, ist eine positive Lebenseinstellung unumgänglich um seine Mitarbeiter motivieren zu können. Es muß eine gewisse Lockerheit im Team vorhanden sein und je weniger verkrampft man an Projekte herangeht, umso schnel-

ler und kreativer können wir diese abwickeln. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich ?** Das Feedback der Kunden bestätigt es. **Was wäre für Sie eine Niederlage?** Wenn wir einen Kunden verlieren würden, was bisher noch nicht der Fall war. **Ihre Ziele?** Ich möchte eine schlanke Firmenstruktur beibehalten, vielleicht noch um ein bis zwei Mitarbeiter aufstocken. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Familienleben bedeutet mir sehr viel, aus diesem Zufriedenheitsgefühl schöpfe ich Kraft. **Gibt es einen Ratschlag, den Sie weitergeben möchten?** Um Erfolg zu haben, gehört sehr viel Fleiß dazu. Fleiß und Ehrlichkeit werden auf lange Sicht immer belohnt. Bei dem Schritt in die Selbständigkeit ist zu beachten, daß man auf jeden Fall unternehmerisches Denken mitbringen sollte. Ich komme aus einer Unternehmerfamilie, wo ich damit aufgewachsen bin, daß Umsatz nicht Gewinn ist. Man muß am Anfang "hineinbeißen" und auch eine gewisse Beharrlichkeit an den Tag legen und sich darauf einstellen, jahrelang keinen Urlaub zu haben. Freude und Spaß an der Tätigkeit müssen vorhanden sein und die Unterstützung seines privaten Umfeldes, sonst bringt man die Motivation zum Durchhalten nicht auf. Ginge es einzig und allein um die Umsatz- und Gewinnzahlen, könnte man nicht durchhalten, da man oft in den ersten Jahren wenig verdient vor allem wenn man hohe Investitionen zu tätigen hatte und Kredite zurückzahlen muß. Mit der Zufriedenheit der Kunden steigt die Motivation zum Weitermachen. Der Erfolg des Kunden ist auch unser Erfolg. Wir freuen uns genauso wie der Kunde darüber. Um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, gehört sicher
auch ein gewisser Mut und Risikobereitschaft dazu. Meine These war immer, ohne Risiko geht es nicht. Jedoch habe ich immer versucht, dieses Risiko durch einen gutkalkulierten Finanzplan zu minimieren.

✶ Waldbauer Eduard KommR.



● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Eduard Waldbauer Elektrotechnik., 1080 Wien, Albertgasse 13-17. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1936. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Eduard (1958) und Martin (1973). Eltern: Rosa und Alois. Mitgliedschaften: Elektrotechniker Bezirksgruppenobmann, Obmann-Stellvertreter der Errichtung von Alarmanlagen der Wirtschaftskammer Wien, Vizepräsident des Kuratoriums für Elektrotechnik, WKW Sektion Gewerbe Ausschußmitglied Landesinnung Wien der Elektro- Radio- u. Videoelektroniker, Vorsitzender des PR Referates und Vorsitzender der Lehrabschlußprüfungskommission, WKW-Sektion Handel Gremialmitglied-Gremium 20a, Vorstand der Elektro-Wigo Gen. Wiener Messe, Mitglied der Bezirksvertretung und Bezirksrat Josefstadt, Bezirks- Vorsteher-Stellvertreter der Josefstadt. Hobbies: Fliegen, Natur, Spazierengehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einfachen Verhältnissen. Meine Mutter war Schaffnerin, mein Vater Drechslermeister, ein typisches Beispiel des Unternehmers der „alten Philosphie". Mit 14 Jahren verließ ich das Hotel „Mamma" und setzte mich voll den Risken des Lebens aus. 1950-1953 machte ich meine Lehre als Elektroinstallateur bei der Firma Neuwirth in Wien 8. Nach der Gesellenprüfung blieb ich noch zwei Jahre bei der gleichen Firma, dann begann meine Berufswanderschaft, mit dem Ziel, neue Erkenntnisse zu gewinnen. 1955-1957 war ich als Elektromonteur bei der Firma „Elin AG" tätig. 1958-1959 besuchte ich die Meisterschule, die ich 1959 mit einer Meister- bzw. Konzessionsprüfung abschloß. Somit war ich mit 23 Jahren der jüngste Meister in meinem Gewerbe in Wien. 1958-1959 verkaufte ich abends Kühlschränke, weil mein Ziel damals war, mehr Geld zu verdienen. Ich ging von Tür zu Tür und „klopfte" jeden Abend bei 100 Wohnungen an. In fünf Tagen waren es 500 Wohnungen, und ich wußte, daß ich mindestens zwei Kühlschränke verkaufe. Mit dieser Tätigkeit verdiente ich mehr als mit meiner schweren physischen Arbeit mit 40 Stunden in der Woche. Das gab mit den Anlaß zum Nachdenken und beschleunigte meinen Übergang zum Verkauf. 1957-60 war ich bei der Siemens AG. Durch ein Inserat kam ich zu der Firma „Olivetti", wo ich zwischen 1960 und 1964 als Verkäufer beschäftigt war. Mein Gehalt steigerte sich entsprechend meiner Leistungen. 1964 registrierte die Mitbewerberfirma „Schuss", daß es einen gab, der sie störte und versuchte mich abzuwerben. Ich führte mit ihnen Verhandlungen, um meine Ansprüche durchzusetzen. Zum Schluß akzeptierten sie alle meine Forderungen, und 1964 trat ich dort ein. Schon bei der Firma „Olivetti" war ich Gründungsmitglied der Händlerabteilung, und so war es logisch, dass ich auch bei dem neuen Unternehmen in diesem Bereich tätig wurde. 1970 übernahm ich den Großkundenbereich. 1971 starb mein Lehrmeister. Die Witwe bat mich, gewerberechtlicher Geschäftsführer zu werden. Ich sagte zu und mußte zwei Jahre lang zwei unterschiedliche Tätigkeiten ausüben. Meine selbständige Tätigkeit gewann immer mehr an Bedeutung, und ich wollte bei der Firma „Schuss" kündigen. Das war für sie ein Schock, und man bat mich zu bleiben, unter der Voraussetzung, mir einige Kunden abzunehmen. Seit 1972 bin ich als behördlich konzessionierter Elektrounternehmer tätig. Bei der Firma „Schuss" blieb ich bis zum Jahre 1997. 1982 gründete ich ein weiteres Unternehmen für Bürotechnik, Kommunikationstechnik, Büroeinrichtungen und Bürobedarf, und 1991 folgte die Konzession für Alarmanlagenerrichtung.

Sonstige Tätigkeiten? Allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger für Elektrotechnik, Bezirksvorsteher-Stellvertreter in 1080 Wien-Josefstadt.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit 20 Jahren hatte ich zwei Sehnsüchte - ein wunderschönes Auto und ein Flugzeug zu haben (seit Jahren fahre ich einen „Jaguar" und leistete mir auch ein Flugzeug, das ich lange Jahre als Privatpilot flog). Diese treibende Kraft half mir, meine Ziele zu leben, sie zu einer Aktion zu machen. Ich wollte immer

an dem, was geschieht, teilnehmen. Ich fragte auch nie, was ich verdiene, sondern nur, was ich zu Beginn bekomme. Verdienen tut man später. Ich mußte immer an die finanzielle Seite denken, und mir war keine Arbeit zu minder. So arbeitete ich unter anderem als Hausbesorger und bin dadurch eine „Rarität" unter den Bezirksvorstehern. Die Zeit zwischen 18 und 22 Jahren betrachtete ich als Basis für meine zukünftige Karriere. Ich stellte mir die Frage, wer das Geld hatte und trat 1959 bei der ÖVP ein, die für mich die Personifizierung einer konservativen, soliden und potenten Organisation war. Dann fragte ich mich, zu welcher Bank gute Leute gehen und ging zur Ersten Österreichischen Sparkasse, der ich mein „Kapital" anvertraute. Ich wollte in der Umgebung erfolgreicher Menschen sein und war bestrebt, meinen Anker überall dort auszuwerfen, wo ich mir eine positive Entwicklung erhoffte. Man wußte, daß ich bei der Partei war, und ich bekam die ersten Einladungen zu den Parteisitzungen, bei denen ich bald das sagte, was ich mir dachte und schuf mir damit sowohl Freunde als auch Gegner. Ich übte verschiedene Funktionen aus, bis ich 1998 als Wirtschaftstreibender Bezirksvorsteher-Stellvertreter in der Josefstadt wurde.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Meine oft überstürzenden und visionären Gedanken zum Teil realisieren zu können. Erfolg bedeutet für mich eine öffentliche Anerkennung und Glaubwürdigkeit, die ich als eine logische Konsequenz des Erfolges betrachte. Ich bin deswegen erfolgreich, weil ich das Zeitmanagement gut beherrsche, was bei mir absolut notwendig ist, da ich viele Sachen gleichzeitig mache.

Was war Besonderes an Ihrem Weg zum Erfolg? Es war nichts Besonderes. Das wichtigste waren 10 % Inspiration und 90 % Transpiration. Ich bin ein sogenannter „Workoholic", und die Arbeit macht mir Spaß, vor allem dann, wenn ich das Ergebnis sehe. Ich bin auch ein sehr kommunikativer Mensch, und ich spreche Leute überall an. Meine liebste Frage ist: „Wovon leben Sie?" Wenn ich das weiß, dann kann ich den Menschen helfen und kann auch für mich eine neue Chance bekommen. Jeder Tag bringt mir eine neue Bekanntschaft, und ich freue mich darüber.

Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie? Ein Lächeln auf der Straße, wenn ich sehe, daß die Menschen offen für ein Gespräch mit mir sind. Alles andere kann sich später ergeben.

Ihre Vorbilder? Jeder Mensch, mit dem ich zu tun hatte, gab mir ein „Schlüsselchen" für das große Schloß.

Ihr Leitsatz fürs Leben? Ich tue das, was mir Spaß macht und versuche dabei, niemandem weh zu tun. **Ihre Kraftquelle?** Unter anderem die positive Existenz eines anderen Menschen.

✱ Waldegg Volker W.

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler, Theater- und Sozialpädagoge, Psychotherapeut. Funktion: Freischaffender Künstler. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1945, Mariahof. Mitgliedschaften: IG Freie Theaterarbeit (IGFT), ÖAGG, ÖBVP. Hobbies: Schöne Dinge sammeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs bis zu meinem sechsten Lebensjahr als Ziehkind bei Bauern auf, da meine Mutter vier Kinder hatte, alleinerziehend war und voll berufstätig sein mußte. Sie legte sehr großen Wert auf eine gute Schulbildung, so kam ich mit sechs Jahren nach Graz in ein evangelisches Kinderheim. Aufgrund einer sehr schweren psychosomatisch bedingten Magenerkrankung, die zeitweise lebensbedrohend war und immer wieder lange Spitalsaufenthalte nach sich zog, hatte ich im Gymnasium übermäßig viele Fehlstunden, so daß ich in die Hauptschule wechselte. Dort wiederum schaffte ich es durch einen Vorzug in die Mittelschule zurückzukehren. Es war die Idee meiner Mutter, die Hotelfachschule zu absolvieren, als solide Grundlage für meine schon früh erwachten künstlerischen Ambitionen. Seit meinem neunten Lebensjahr hatte ich den Wunsch Schauspieler zu werden. Ich besuchte die Akademie für Musik und darstellende Kunst, Abteilung Schauspiel in Graz. 1965 wechselte ich nach Wien in die Schauspielschule Prof. Krauss und arbeitete nebenbei im Hotelfach, um mir mein Studium zu finanzieren. 1970 bekam ich ein Jahresengagement in Zürich und spielte in Folge viel in der Schweiz, aber auch in Deutschland und in Österreich. 1973 bot sich mir die Chance als Inspizient am Burgtheater zu arbeiten, eine Tätigkeit, die jedoch nicht meinen Vorstellungen entsprach. Gemeinsam mit meiner ersten Frau entwickelte ich 1974 ein Kindertheaterkonzept nach schwedischem Vorbild, das dann 1975 als „Theaterwerkstatt" im Kinder- und Jugendwohnheim „Stadt des Kindes" realisiert wurde. Dort arbeitete ich auch dreieinhalb Jahre als Erzieher. Nebenbei absolvierte ich die dafür erforderliche sozialpädagogische Ausbildung. 1978 begann ich neben der theaterpädagogischen Arbeit das Studium der Theaterwissenschaft und Pädagogik an der Universität Wien. 1984-86 machte ich die Ausbildung zum Schauspiellehrer. 1985 gründete ich das „Werktheater Wien". Gemeinsam mit meiner jetzigen Lebensgefährtin veranstalte ich dort laufend Seminare und Workshops für Erwachsene. Die Erfahrung dieser speziellen Theaterarbeit mit Kindern und Jugendlichen, und später mit Erwachsenen, die Konfrontation mit den Problemen der SeminarteilnehmerInnen, sowie die Aufarbeitung meiner eigenen psychosomatischen Erkrankung, brachten mich zu dem Entschluß, 1991 mit der Ausbildung zum Psychotherapeuten, Fachrichtung Psychodrama zu beginnen. 1998 graduierte ich zum Psychotherapeuten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich für ein Projekt positives Feedback erhalte. Dies ruft in mir Gefühle der Befriedigung, Bestätigung und Anerkennung hervor und bewirkt somit Zufriedenheit. Für mich ist Erfolg auch mit gesichertem finanziellen Hintergrund verbunden. Erfolg ist für mich, daß der Einsatz, den ich leiste, adäquat honoriert wird, sowohl in

persönlicher Wertschätzung und Anerkennung, als auch materiell. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bei mir hat sich durch meine Lebenssituation eine frühe Selbständigkeit und damit eine gewisse Unstetigkeit entwickelt, die sich auf den Erfolg insofern auswirkt, daß ich durch meine Vielfältigkeit existentiell etwas abgesichert bin. Ich verfüge über genügend Flexibilität, um immer wieder Marktnischen zu finden, was in der heutigen Situation, wo für Kultur immer weniger ausgegeben wird, sehr wichtig ist. Wenn nötig, kann ich mich neu orientieren, bin flexibel und offen, Situationen zu erkennen und Neues umzusetzen - wobei mein ständiges Umstrukturieren für meinen Erfolg hinderlich ist. Ich denke, daß ich mehr Erfolg - bezogen auf Beruf und Einkommen - gehabt hätte, wenn ich konsequent bei einer Sache geblieben wäre. Bereitschaft zum Risiko gehört dazu. Wesentlich ist, daß mir die Arbeit Spaß bereitet. Es ist für mich eine Freude, mit Menschen zu arbeiten, ich gehe gern auf Menschen zu und kommuniziere gern. Für den Erfolg als Nikolaus ist sicher wesentlich, wie ich durch mein Äußeres, mit echtem Bart, langem Haar und wunderschöner Kleidung wirke und die pädagogische, kinderbezogene Art meines Auftritts. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Die finanzielle Seite meines Erfolges ist für mich nicht befriedigend genug. Geschäftliches Know-how, Struktur und der Aufbau eines Kundenstocks, schaffte ich bisher nur in einem Teilgebiet meiner vielseitigen Tätigkeit, als Eventgestalter. Hier allerdings hat sich die darin erworbene Erfahrung in hoher künstlerischer Qualität und einem erfreulich positiven Feedback zum Ausdruck gebracht. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich glaube, daß das Privatleben für den Beruf eines Schauspielers ein großes Problem ist, da es schwierig ist, seinen Egoismus und seine Extrovertiertheit auszuleben. Obwohl ich es nun, wo ich älter werde, etwas anders sehe, da ich jetzt eine andere Wertung von Erfolg habe. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Applaus ist für einen Schauspieler sehr wichtig. Anerkennung bekomme ich in Seminaren oder bei Einzelstunden, wo ich merke, daß ich Menschen zu sich selbst führen kann und daß meine Arbeit, so etwas wie ein Schlüssel zum Potential ihrer Kreativität ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Immer dran bleiben, die Zeichen der Zeit erkennen, wach und flexibel sein und Nischen erforschen. Sich entwickeln, immer in Bewegung sein und Chancen wahrnehmen. Aber dazwischen immer eine Insel der Ruhe und Besinnung finden. **Haben Sie ein Vorbild?** Jesus, ich bin von meinem Hintergrund her ein gläubiger Mensch, für mich ist Jesus ein Vorbild in dieser Liebe zu leben. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche meinen Anteil daran zu analysieren und mit der betreffenden Person darüber zu sprechen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Glauben und aus der liebevollen Beziehung zu meiner Lebensgefährtin.

✱ Waldheim Kurt Dr. iur.

● Steckbrief

Tätig bei: Liga der Vereinten Nationen., 1010 Wien, Walfischg. 8. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1918, St. Andrä-Wördern. Familienstand: Elisabeth, geb. Ritschel. Eltern: Walter und Josefine. Hobbies: Antiquitäten, Reiten und Fischen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater wollte, daß ich Arzt werde. **Warum?** Weil er immer Arzt werden wollte, es ihm aber aufgrund der Verhältnisse nicht möglich war. Also war es sein Wunsch, daß einer seiner beiden Söhne, mein Bruder ist leider verstorben, er war Professor am Theresanium, hat also den Lehrberuf meines Vaters traditionell fortgeführt, Arzt wird. Schlußendlich erfüllte ihm meine Schwester seinen Wunsch, sie wurde Ärztin. Ich habe erklärt, daß ich kein Blut sehen kann und viel lieber mit Menschen, auch von anderen Kulturen, zusammenkommen möchte, Meinungsaustausch betreiben möchte und die Welt kennenlernen möchte. Deshalb habe ich meinen Vater gebeten, ob ich neben meinem Jusstudium auch die Konsular-Akademie, die Vorgängerin der diplomatischen Akademie, besuchen kann, das war für meinen Vater, der einfacher Staatsbeamter war, finanziell gar nicht so einfach. Er hat mir diesen Wunsch gerne erfüllt, obwohl man damals sehr viel dafür zu bezahlen hatte. Nach zwei Jahren erhielt ich das damals sehr wertvolle Diplom für die Aufnahme in den auswärtigen Dienst. Es war damals 1937 ungewiß, ob die Akademie bestehen bleibt und ob ich die Gelegenheit haben werde den 2. Jahrgang zu vollenden, schlußendlich gelang es. Mein Vater wurde damals von den Nazis fristlos entlassen, war sogar inhaftiert. Mir ist es also trotz der Umstände gelungen sogar mit Auszeichnung abzuschließen. Wie es damals eben war, mußte man seine Wehrpflicht unter Androhung der Todesstrafe bei Wehrdienstverweigerung leisten, ich habe also versucht den Krieg zu überleben. Gott sei Dank ist mir das gelungen. Man kann sich die Brutalität der Zeit heute gar nicht mehr vorstellen. Mein Bruder und ich wurden zusammengeschlagen, weil wir in den letzten Tagen vor dem Anschluß noch Flugblätter gegen den Anschluß verteilt haben. Sie sehen auch daran, daß die gegen mich ausgesprochenen Anschuldigungen schon von der Ausgangssituation her nicht stimmen können. Natürlich gab es auch in New York Personen, die mit einiger meiner Positionen, vor allem in der Palästinenserfrage, nicht einverstanden waren und daher diese Anschuldigungen unterstützt haben. Aber zurück zu meinem Vater. Er kam aus bescheidenen Verhältnissen und es war sein Wunsch uns unsere Wünsche erfüllen zu können. Dieser klare Wunsch, von dem ich nicht sagen kann woher er kam, ist vielleicht eine Voraussetzung für meinen Werdegang. Viele junge Menschen sind im Ungewissen, was sie werden wollen. Da spielt Konsequenz eine große Rolle. Hätte ich mich damals vor und nach dem Anschluß nicht gezwungen, die Akademie und das Jusstudium bis zum Referendar, das ist der heutige Magister, fertigzumachen bevor ich den Wehrdienst anzutreten hatte, obwohl ich noch einige Prüfungen während diversen Heimaturlauben ablegte, wäre alles ganz anders verlaufen. Ich konnte der vorherrschenden Nazi-Ideologie und deren Regime nie etwas abgewinnen und dachte aus meinem Wesen und meiner Erziehung heraus, daß ich wenn das alles vorüber sein wird, mit einem fertigen Studium nachher sofort einen Beruf ausüben werde können. Und so war es auch,

Copyrighted material

mein Bruder, der ein Jahr jünger war konnte seine Ausbildung vor dem Krieg nicht beenden und hatte nach dem Krieg eine wesentlich längere Anlaufzeit. Ich wollte hinaus in die Welt, Völkerverständigung betreiben, mit Menschen zusammentreffen und das ist dann ja auch passiert. Ich habe ja eine Laufbahn, die nicht alltäglich ist, ich war Botschafter viele Jahre hindurch in Schlüsselpositionen, Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen, nachdem ich vorher Botschafter in Kanada war, bin ich dann Außenminister geworden, nach einigen Jahren Generalsekretär der UNO, wurde beim zweiten Mal einstimmig als solcher gewählt und im Anschluß daran in einer Volkswahl österreichischer Bundespräsident. **Hatten sie in der Zeit Ihrer Ausbildung und der ersten Berufsjahre schon einen Traum, der nicht nur die Art der Tätigkeit beschreibt, sondern auch konkrete Positionen fokussierte?** Mein Traum war in verantwortungsvoller Stelle im diplomatischen Dienst zu arbeiten, um zum besseren Verständnis unter den Völkern beitragen zu können. Ich bin ja ein Opfer dieser Zeit gewesen, genauso Kirchschläger, den hat es ja auch erwischt, der ist ja auch schwer verwundet gewesen, aber zurück zum Thema: Das Ziel war für mich immer klar und dieses Ziel habe ich in einer überdurchschnittlichen Weise erreicht. Ich habe also jeden Grund meinem Schicksal dankbar zu sein, daß mir die Möglichkeit gegeben wurde, ich habe immer versucht, mein Bestes zu geben. Vor allem habe ich Grund dankbar zu sein, da ich ja auch die andere Seite des Lebens kennengelernt habe, den Krieg, das Schreckliche, das Blut, das ich nie sehen wollte, hat mich nur noch darin bestärkt, mein Ziel die Versöhnung unter den Völkern zu betreiben, zu erreichen. Es war für mich klar, alles, was in meiner bescheidenen Macht steht, unternehmen zu wollen, um eine Wiederholung dieser Tragödie zu verhindern.

● Zum Erfolg

Was war dafür verantwortlich, daß Ihnen diese Gelegenheiten auch geboten wurden? Meine Erfahrung ist das Ergebnis harter Arbeit. Mir ist nichts geschenkt worden. Als ich zum Beispiel die österreichischen Geiseln aus dem Iran herausgeholt habe, hatte ich das meiner Kenntnis des Gesprächspartners und der persönlichen Beziehung, die ja im allgemeinen auch bei anderen Problemen in der Weltpolitik unersetzbar ist, zu verdanken. Daran muß man arbeiten, mit unermüdlicher Ausdauer und Konsequenz. Man darf sich auch von Fehlschlägen nicht decouragieren lassen. Vertrauen ist ein wesentlicher Parameter guter Beziehungen. **Warum haben Ihre Gesrpächspartner zu Ihnen mehr Vertrauen als zu anderen?** Ich glaube, daß meine Partner instinktiv spüren, daß ich mich wirklich ohne vorgefaßte Meinung bemühe, die Probleme, die Sichtweise und die Gedanken des anderen zu verstehen und dadurch das Vertrauen in die objektive Sachlichkeit des Vermittlers gefaßt haben. Man muß die Leute auch reden lassen. Ich glaube ein Standardfehler ist es, die Leute einfach nicht anzuhören, vor allem in einem Streitfall beide Seiten zu hören. **Haben oder hatten Sie Vorbilder?** Da gab es soviele. Als ich Botschafter in New York war, hat mich Dr. Klaus in die Regierung berufen, da erlangte ich auch eine gewisse Bekanntheit, die mir später zu dem sehr schönen Ergebnis bei der Bundespräsidentenwahl von 77,2% verhalf. **Welche Umstände waren für Ihre Wahl zum UNO-Generalsekretär verantwortlich?** Na ja, man muß sagen, daß damals eine sehr starke Polarisation zwischen Ost und West, also USA und UDSSR vorhanden war, dazwischen haben sich die Franzosen und die Briten auch als Großmächte bezeichnet, aber dennoch, zunächst galt es natürlich die Zustimmung der zwei Super-Mächte zu erhalten, die Sowjets haben damals doch zugestimmt, nicht zuletzt auch deshalb, weil Sie mich als sachlich orientierten Außenminister kennengelernt hatten und die USA waren von Anfang an für mich, trotz einiger wirklich hervorragender Botschafter aus Finnland , Pakistan und Argentinien, die auch im Gespräch für diese Position waren. Bei der zweiten Wahl zum UNO-Generalsekretär wurde ich sogar einstimmig gewählt. Um noch einmal Bezug zum Thema Ihres Buches herzustellen, wichtig waren also 1. Die persönliche Kenntnis vieler Persönlichkeiten und Themen und 2. Die Schaffung des Vertrauens in die sachliche Objektivität meiner Person. **Was haben Sie Ihren Kindern fürs Leben geraten?** Ich wollte eigentlich, daß mein Sohn in den diplomatischen Dienst geht, da es für mich eine sehr befriedigende und erfüllende Tätigkeit war, vor allem auch deswegen, weil man etwas leisten kann, was der Gemeinschaft zugute kommt. Wenn man Krisen entschärfen, oder vielleicht sogar bereinigen kann oder Aufgaben im humanitären Bereich wahrnimmt, zum Beispiel in Flüchtlingsfragen oder Rückführung der eigenen Landsleute aus dem Iran. Das ist eine Befriedigung, auch wenn es natürlich nicht immer klappt. **Welche Bedeutung hat die Familie für den Erfolg?** Eine enorm große Bedeutung. Ich bin glücklich verheiratet, wir haben goldene Hochzeit in unserem Haus am Attersee gefeiert. Das ist auch traditionell ein Treffpunkt im Sommer oder auch zu Weihnachten. Da sind wir zusammengekommen, da konnten wir unsere Probleme besprechen, Gedankenaustausch pflegen; die Familie ist für mich das Rückgrat – ich habe eigentlich immer wieder auf diese solide Basis gebaut, ich denke, wenn jemand immer wieder vor Herausforderungen stand, ich meine vor so richtig geballten Herausforderungen, sowohl in meiner innerpolitischen Zeit als auch während meiner Zeit bei den Vereinten Nationen, wenn man so etwas über sich ergehen lassen muß, dann kann einem nur das ruhige Gewissen, das man hat und eine Familie, die zu einem steht, die Kraft geben. Je härter die Angriffe auf meine Person geworden sind, umso mehr hat sich die Familie um mich geschlossen, mein Sohn hat sich bei der Bank beurlauben lassen und ohne, daß ich ein Wort gesagt habe, da er aufgrund seiner ersten Tätigkeit bei der Citi-Bank in New York perfekt Englisch spricht, mich in den USA unter Zuhilfename eines Rechtsanwaltes verteidigt, aber die wollten die Wahrheit ja nicht hören, das war ja das Problem. Ich konnte noch soviele Argumente vorbringen, daß das nicht stimmt, daß ich und mein Bruder übel zugerichtet wurden von den Nazis, weil ich gegen den Anschluß Flugblätter verteilt habe, das wurde überhaupt nicht zur Kenntnis genommen und da ist es schön und gut eine Familie zu haben - sowohl meine Frau, der ich sehr sehr zu Dank verbunden bin, daß sie die Familie zusammengehalten hat, auch als ich durch meinen Beruf in der Weltgeschichte herumgeflogen bin, hat sie die 3 Kinder großgezogen und war dadurch ausnahmslos für mich eine

Copyrighted material

große Stütze. Also - Familie ist in meinem Leben ganz ganz groß geschrieben. Ich halte es auch für alle Menschen im beruflichen Leben wichtig, daß Sie eine funktionierende Familie haben. **Was hat Ihnen außer der Familie noch Kraft gegeben?** Einige gute Freunde. Ich habe Gott sei Dank eine ganze Reihe von guten Freunden, die mir sehr viel geholfen haben, auch in der Erörterung von Problemen, wie reagiert man, was macht man. Bei einer seelischen Belastung durch eine politische Kampagne, dieser oder einer ähnlichen Art, die auf einen Menschen einwirkt, ist es sehr wichtig, daß man sich ausspricht, nicht alleine dasitzt und entscheidet was zu tun ist. Tatsache ist, daß ich mich natürlich immer beraten habe, auch mit meinem Sohn, da er ja schon erfahren war und in der internationalen Wirtschaft verankert ist und auch den entsprechenden Weitblick hat, auch meine Töchter sind in dieser Beziehung meinem Sohn in keinster Weise nachgestanden. **Haben sich im Laufe Ihres Lebens grundsätzliche Ansichten verändert?** Im Wesentlichen nicht, aber ich möchte nicht verschweigen, daß ich dann und wann feststellen mußte, daß meine Meinung zu dem einen oder anderen Problem sich im Laufe der Zeit gewandelt hat. Aber grundsätzliche Einstellungen blieben natürlich erhalten. **Wie sind sie mit Niederlagen umgegangen?** Mit Geduld und ich glaube, man muß auch Demut sagen, da ich ein religiöser Mensch bin, war es mir leichter mit Demut Gemeinheiten zu ertragen. Auch die Enttäuschung, weil ich immer meinen politischen oder sonstigen Gegnern mit der Bereitschaft zur Versöhnung mit der Bereitschaft zur Aussprache zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten, auch von Auffassungen, entgegengekommen bin, auch wenn ich nicht immer die gleiche Reaktion zurückbekommen habe. Das hat mir natürlich wehgetan, vor allem wenn jemand bemüht ist Gutes zu tun und Versöhnung zu üben und dann merkt, daß das keinen Widerhall findet, schmerzt das. Man überwindet es, natürlich, vor allem wenn man sicher ist, daß das alles nicht stimmt. Selbstverständlich hätte ich einiges besser machen können – z. B. diese berühmte Geschichte mit meiner biographischen Publikation, da ist meine Zeit am Balkan zu einem bestimmten Zeitpunkt des Krieges nicht angeführt, aber es stimmt nicht, daß ich das verschwiegen habe, in meinen biographischen Daten, die jedermann zugänglich waren, war auch diese Zeit sehr wohl angeführt (Frankreich, Balkan und Rußland). Es ist also unrichtig, daß ich es verschwiegen habe, nur, heute würde ich eben in allen meinen Publikationen den Balkan erwähnen, was ich früher in manchen gemacht habe und in manchen wegen der Bedeutungslosigkeit eben nicht. Da wurde behauptet, ich hätte etwas zu verbergen, ich hätte etwas angestellt. Was natürlich nicht stimmt. Aber als Beispiel dient es nun; das wäre ein Beispiel was man hätte anders machen können. Ich habe mich auch im Rahmen eines einem bedeutenden amerikanischen Journalisten gewährten Interview, für etwaige Fehlleistungen im Zusammenhang mit der Darstellung meines Wehrdienstes entschuldigt. Ich bin immer bereit mich für Dinge zu entschuldigen. Sie erwähnen sehr oft das Verzeihen und das Versöhnen. **Sollte man alles verzeihen, nicht nur auf das Individuum bezogen, sondern auch bei internationalen Konflikten, auch dort sind ja Konfliktlösungen manchmal nur möglich, wenn Verzeihung geübt wird, oder?** Natürlich, aber natürlich ist es dort nicht so leicht, wie wenn nur eine Person angegriffen wurde. Da hängt ja die Entscheidung nur von dem einzelnen ab, wenn ein ganzes Land oder eine Kriegspartei der anderen Partei verzeihen soll, dann kann das ja meistens nicht ein Einzelner, sondern da muß das Volk schon mittun. Aber es war in meiner Weltanschauung immer einer meiner wichtigsten Richtlinien, zu verzeihen und zu trachten Konfrontationen abzubauen. Manchmal ist es gelungen manchmal nicht. Wenn Sie heute auf die Konfliktregionen der Welt schauen, ob das jetzt Afrika ist, Ruanda oder aber auch Südafrika, wo ich sehr froh bin, daß ich da noch mithelfen konnte zur Lösung etwas beizutragen, oder aber auch der Balkan, wo Christen und Moslems aufgrund Ihrer Religion, die Möglichkeit hätten zu verzeihen, tun sie es nicht. Manchmal ist Gewalt, die einzige Möglichkeit die Konlikt-Parteien dazu zu bringen, einen Waffenstillstand und eine vertragliche Einigung zu vereinbaren. Aber da sind wir bei einem aktuellen Thema, was wäre gewesen, wenn die Amerikaner nicht die Stellungen um Sarajewo bomabardiert hätten? Erst unter dem Druck der Umstände, kam es zu Gesprächen. **Welche Ziele hatten Sie?** Mein Ziel war von Anfang an in den diplomatischen Dienst einzutreten, um Dinge bewegen zu können. Dieses Ziel habe ich Schritt für Schritt erreicht. Natürlich hat man als junger Diplomat nicht sofort diese Möglichkeit. **Was haben Sie Ihren Kindern geraten?** Natürlich hätte ich es gerne gehabt, wenn mein Sohn ebenfalls eine diplomatische Karriere begonnen hätte, aber er hat immer gesagt, daß diese Zerissenheit der Familie, die dieser Beruf mit sich bringt, nichts für ihn sei. Ich war in Paris und in Kanada tätig, dadurch war es für die Kinder natürlich immer schwierig trotz einer hervorragenden Schulbildung, meine Töchter waren immer am französischen Lycee, da es das auf der ganzen Welt gegeben hat, ihren Freundeskreis ständig neu aufzubauen. Als wir nach Wien zurückgekommen sind, mußten sie nostrifizieren, um die Universität in Wien besuchen zu können. Bei meinem Sohn ist es nicht viel anders, er ist in Paris geboren, ebenso wie eine meiner Töchter nicht im Heimatland der Eltern geboren wurde. Jedes unserer Kinder ist in einem anderen Land geboren. Die älteste die Lotte, die dann bei der UNO in Genf gearbeitet hat, die hat der ständige Wechsel ein bißchen frustriert. Mein Beruf hat ihnen schon gefallen, aber die Lebensbedingungen mit den ewigen Wechsel der Schulen des ganzen Umfeldes war schwierig. Das war auch der Grund warum mein Sohn in New York in die Bank eingetreten ist und die Wrtschaftlaufbahn eingeschlagen hat. Die einzige, die den diplomatischen Dienst wählte, war die Liselotte, die Älteste, sie ist heute auch schon über 50, das war die Einzige, die in Österreich in Schladming in der Ramsau geboren wurde, die jüngste in Kanada, der Sohn, Gerhard, in Paris. Da war ich Conseillier an der österreichischen Botschaft in Paris. Jetzt ist er in Basel bei einer Bank als Gen.Dir. tätig. Liselotte ist jetzt in Wien, ist mit einem frankophonen Schweizer verheiratet, die Christa hat auch geheiratet und ist auch schon über 30, so ist die Familie schön langsam in Wien zusammengekommen. **Haben Sie Ihren Kindern, auch wenn sie nicht das gleiche Feld wie Sie gewählt haben, Ratschläge mitgegeben?** Natürlich versucht man seine Lebenserfahrung den Kindern mitzugeben. **Welche?** Arbeit, Ausdauer, Geduld, Ein-

Copyrighted material

fühlungsvermögen, auf die Menschen einzugehen, nicht zu glauben, daß man der Weisheit letzter Schluß ist, sondern zuhören zu können und sich zu informieren wie denkt der andere, was haben die für Sorgen, Wünsche, Pläne, warum sehen die die Welt anders? Betrachten wir die Situation Araber und Israelis, da finden wir grundsätzlich verschiedene psychologisch begründete Betrachtungsweisen, verschiedene Arten über Probleme nachzudenken, und zu handeln, sodaß nur die Möglichkeit bleibt sich in diese Betrachtungsweisen einzudenken, wenn man hilfreich eingreifen will. Das ist meine Lebensmaxime, mit der ich gut gefahren bin. Die kam aus einer inneren Überzeugung und ich habe sie konsequent durchgezogen.

✶ Waldherr Eva

● Steckbrief

Beruf: Zahnärztin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Zahnarzt-Ordination Waldherr., 3100 St. Pölten, Lagerg. 7. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1929, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Kinder: Ulrike und Erich. Besondere Vorfahren: Meine Vorfahren stammen aus Sizilien und besaßen auch den „von" Titel. Hobbies: Gartenarbeit, Musik und der Kirchenchor Spratzern.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Während der Pflichtschule hatte ich bereits über vier Jahre ein Gesangsstudium bei Professor Ettrich. Anschließend besuchte ich die zweijährige Handelsschule am Institut der Englischen Fräulein. 1948 trat ich bei einem Dentisten als zahnärztliche Assistentin ein. 1949 ging ich mit meinem Freund nach Wien und arbeitete in einem Modehaus. 1950 heiratete ich meinen Freund. 1963 legte ich in Wien die Staatsprüfung für Dentisten ab. Zwei Jahre später eröffnete ich meine erste eigene Praxis, wurde jedoch abberufen und übernahm eine Praxis in Obergrafendorf. Diese Praxis hatte ich bis 1988. Mein Gatte erkrankte dann, und ich übernahm die Praxis in St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich ist Erfolg, daß ich meine Karriere von der Assistentin bis zur eigenen Praxis geschafft habe. Das war nicht einfach für mich, denn während ich die Staatsprüfung ablegte, hatte ich schon Kinder zu versorgen. Ich mußte gleichzeitig die Familie versorgen und lernen. Zwischendurch haben wir auch ein Haus gebaut. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe ein Ziel, und dieses Ziel möchte ich erreichen. Mein Mann ist vor fünf Jahren verstorben. Jetzt muß ich ein Haus erhalten, was nicht leicht ist, aber trotzdem werde ich es schaffen. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Eigentlich ja. Ich habe meine Ziele erreicht und etwas aus meinem Leben gemacht. Ich habe mich immer weiterentwickelt und für meine berufliche Laufbahn gelernt. Gerne wäre ich auch im Bereich des Gesangs erfolgreich geworden, aber mein Vater war der Meinung, daß Opernsängerin kein Beruf für mich sei, und deshalb setzte ich meine Laufbahn über die Handelsschule fort. Herr Prof. Ettrich hatte des öfteren an meine Eltern appelliert, mich zum Gesangsstudium nach Wien zu schicken, wurde aber leider von meinen Eltern nicht erhört. Ich singe aber sehr gern in unserem Kirchenchor. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Meine Tochter arbeitet als Assistentin bei mir. Sie ist sehr freundlich und zuvorkommend zu allen Patienten und für mich eine große Hilfe. Auch mein Sohn Erich ist bei mir beschäftigt. Die gemeinsame Arbeit mit Familienmitgliedern ist begrüßenswert, da man in jeder Beziehung flexibler ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Um und Auf ist gute Zusammenarbeit. Über Probleme muß man sprechen und diese aus der Welt schaffen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es ist eine Bestätigung, daß ich mich am richtigen Weg befinde. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen gehören zum Leben, auch wenn ich stark unter ihnen leide. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin sehr musikliebend und gehe auf viele Konzerte. Schon mit meinem Gatten hatte ich in Wien im Konzerthaus oder Musikverein Abonnements. Jetzt habe ich Abonnements in St. Pölten im Festspielhaus und im Stadtsoval. Auch Gartenarbeit entspannt mich sehr. **Welche Ziele möchten Sie realisieren?** Ich möchte meine Pension genießen und mein Haus weiterhin erhalten können. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Es ist heutzutage durch das Überangebot an Zahnärzten nicht mehr so einfach zu überleben. Man muß bedenken, daß ein junger Zahnarzt bis zur Selbständigkeit eine Wartezeit von drei Jahren berücksichtigen sollte. Das schreckt natürlich auch ab. Aber durch die EU ergeben sich größere Vorteile, dadurch kann man sich in der kompletten EU-Region niederlassen. Auch das verkürzte Zahnarztstudium ist von großer Bedeutung; man braucht nicht mehr die komplette Humanmedizin erlernen.

✶ Walker Erika

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Gschf. Tätig bei: Young & Rubicam Vienna, Abt. Wunderman Cato Johnson., 1010 Wien, Sterng. 13/PF 999. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1964, Lienz. Eltern: Erika und Sigfried. Hobbies: Lesen, Mountainbiken, Schwimmen, Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich wuchs in Kärnten auf und wollte mich in der Touristik selbständig machen. Um eine kaufmännische Basis zu schaffen, absolvierte ich die Handelsakademie und wollte dann meine Sprachkenntnisse erweitern. Ich übersiedelte nach Wien und begann ein Englisch-, und Italienischstudium am Dolmetschinstitut. Parallel dazu arbeitete ich zuerst in einem Übersetzungsbüro und dann bei einer Spedition. Im Laufe des Studiums stellte sich heraus, daß die Beschäftigung mit Sprachen für mich zu wenig kreativ ist. Damals begann ich als Modedesignerin zu arbeiten, entwarf meine ersten Kreationen, stellte auf Messen aus und eröffnete ein eigenes Atelier. Ich kreierte Damen- und Herrenoberbekleidung, wobei der Schwerpunkt Damenmode war. Mein Anliegen war, eigene Kollektionen zu präsentieren und mich in der Branche zu etablieren. Während meiner selbständigen Tätigkeit kam ein Angebot von Wunderman Cato Johnson und 1990 trat ich als Account-Managerin ein. Es reizte mich in die Werbung zu kommen und die Arbeit machte mir von Anfang an Spaß. Die Karriere entwickelte sich relativ rasch. Nächster Schritt war Account-Direktor und seit 1998 bin ich Geschäftsführerin. Wunderman Cato Johnson gehört zur Kette Young & Rubicam und hat weltweit 66 Büros, davon 34 in Europa.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Beruflich erreichte ich eine Position, die ich nicht anstrebte, mit der ich aber sehr zufrieden bin, genauso wie mit den Ergebnissen der Arbeit der Agentur seit der Zeit, in der ich sie übernahm. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Zielstrebigkeit, Beharrlichkeit, Konsequenz und Ehrgeiz. Ich bin Steinbock. In der Managementebene sind Emotionen sehr wichtig, nur durch Strategien kommt man nicht zum Erfolg. **Wozu benötigt man Emotionen?** Um ein Team von motivierten Mitarbeitern aufzubauen und dieses Team erfolgreich zu führen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das Zusammenspiel einer gelungenen Karriere mit einem harmonischen Privatleben. Eine gut funktionierende Beziehung, ein großer Bekannten- und Freundeskreis sind für mich sehr wichtig, genauso wie meine Familie. Das sind für mich Energiequellen. Nur von steigenden Umsätzen könnte ich nicht glücklich sein. **Bleibt Ihnen Zeit für Privatleben?** Es bleibt jetzt nicht viel Zeit, weil ich oft bis zu 16 Stunden im Büro bleibe. Mein Glück ist, daß mein Lebensgefährte auch in der Werbebranche beschäftigt ist und ein großes Maß an Verständnis mitbringt. Die begrenzte Freizeit, die wir miteinander verbringen, ist für uns sehr wichtig. **Ihre Ziele?** Meine Ziele waren immer nach oben orientiert. Zuerst wollte ich ein eigenes Geschäft aufbauen und mich als unabhängige Person etablieren, das erreichte ich bereits. Weitere Ziele waren auch mit dem Berufsleben verbunden. Zur Zeit bin ich mit meinen Berufserfolgen zufrieden. Ich entdeckte für mich die Bedeutung des privaten Umfeldes. Ich machte einen wichtigen Schritt vom Singledasein zur Lebensgemeinschaft und gewann dadurch neue Zufriedenheit. **Wie sehen Sie sich im Umgang mit Ihren Mitarbeitern?** Die Zufriedenheit der Mitarbeiter steht für mich an oberster Stelle. Meinen Führungsstil kann man als eine Mischung aus verschiedenen Komponenten betrachten, in der auch eine gewisse Autorität manchmal nötig ist. Nicht weniger wichtig ist für mich, daß meine Mitarbeiter gern ins Büro kommen und sich dort wohl fühlen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Kundengespräche, in denen man hört, daß die Arbeit, die wir leisten, gut ist. Durch Weiterempfehlungen, aus dem Network, durch Umsatzzahlen, durch Aussagen von Kollegen aus der Branche und von Freunden, die auf mich stolz sind. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Beruflichen Problemen gehe ich auf den Grund, und in gemeinsamen Gesprächen werden Lösungen gefunden. Meine persönlichen Probleme schleppe ich nie mit mir herum, sondern vesuche sie so schnell wie möglich zu lösen.

✱ Wallner Harald Mag. Arch.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Mag. Arch. Harald Wallner, Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker., 3100 St. Pölten, Georgestr. 1. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1929, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Univ.doz. Dr.med. Ursula (1954), Harald (1955), Dr.jur. Thomas (1957), Barbara (1978), Peter (1979) und Paul (1982). Eltern: Hans und Rosa. Mitgliedschaften: seit 1966 Lions Club Wien Opera, seit 1978 Schlaraffia Hippolytana.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1940-45 Mittelschule, Unterstufe in Deutschland, 1945-49 Staatsgewerbeschule in Salzburg. 1949-55 Angestellter als Bautechniker bei Arch. Dr.techn. Dipl.-Ing. Barnath in St. Pölten. Seit 1955 bin ich selbständig, absolvierte 1962 die Baumeisterprüfung und die Baumeisterkonzession. 1963-66 Architekturstudium an der Akademie der bildenden Künste in Wien in der Meisterklasse von Prof. Roland Rainer. Diplomarbeit: Städtebauliches Konzept über die Landeshauptstadt St. Pölten. 1966 Magister der Architektur, 1988 Befugnis als Ziviltechniker und 1991 Gründung einer Film- und Videoproduktionsfirma.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedenheit und mit sich selbst im Reinen sein, das heißt sich in den Spiegel schauen zu können. Auch das Überwinden des täglich auftretenden, inneren Schweinehundes. Nehmbare Hürden zu überwinden. Man kann dann und wann auch scheinbar unüberwindbare Hürden bewältigen, aber das ist eher selten. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine Maxime ist der Umgang mit unserer Zeit. Ob arm oder reich, alle haben das gleiche Zeitkapital und was man damit anfängt ist

der Schlüssel zum Erfolg. Mit wem ich die Zeit verbringe und was ich damit mache. Wichtig ist auch eine gute Vorbereitung. Wenn man wo mitreden will, darf man den anderen nie für unkluger halten, als man selbst ist. Ich versuche so bei Verhandlungen immer den ersten Schritt zu machen. Ich bin als junger Mensch immer zu spät gekommen, das war entsetzlich, denn ich mußte mich immer verantworten. Wenn man pünktlich und vorbereitet ist, kann man selbst die Diskussion beginnen und damit das erste Zeichen setzen. Nach meiner Krebsoperation bin ich zu folgender Überzeugung gekommen: Gesund werden kann man nur über eine Krankheit. Wichtig für Erfolg ist auch eine passende Partnerin, diese habe ich erst in der dritten ehe gefunden. Unter normal veranlagten Menschen ist eine weibliche Partnerin das Unterpfand des Glücksgefühls und der Zufriedenheit. Wenn das alles funktioniert, habe ich ein festes Fundament um dann an alle Möglichkeiten und Probleme heranzugehen und diese zu lösen. Im Büro sind wir ein hervorragendes Team mit etwa zehn Mitarbeitern - wir bewältigen aber Projekte für die man sonst wesentlich mehr Mitarbeiter benötigen würde. Es gibt bei uns auch nie einen lauten Ton, das Klima bei uns ist sehr familiär. Außerdem finde ich es sehr wichtig, nicht aufzufallen, nicht unbedingt in jeder Zeitung präsent sein - diese Selbstbeweihräucherung lehne ich ab. Ich kenne Architekten, die haben fünf Mitarbeiter im Konstruktionsbüro, das PR-Büro ist aber dreimal so groß. Ich pflege die stille, effiziente Arbeit mit dem „Mit-teilhaben lassen" der Mitarbeiter, das heißt sie müssen sich genauso freuen können wie ich. Unsere Mitarbeiter sind kommerziell miteingebunden, also gut bezahlt damit sie nicht ans Pfuschen denken müssen. Visionen zu haben ist auch sehr wichtig. Mein Großvater z.B. wollte schon vor 90 Jahren St. Pölten zur Landeshauptstadt machen. Ich habe meine Diplomarbeit vor ca. 45 Jahren über die Landeshauptstadt St. Pölten geschrieben und gezeichnet. Das wichtigste in der Architektur ist die Einstellung zu den soziologischen Problemen - den Menschen in den Mittelpunkt aller Überlegungen zu stellen. Auch hatte ich das Glück, in der Staatsgewerbeschule in Salzburg mit einem imponierenden Jahrgang beisammen sein zu können. So einen erfolgreichen Jahrgang wird es nicht mehr so schnell geben. Meine Kollegen waren Holzbauer, Gsteu, Achleitner, Gach, Puchhammer und Kurrent. Heute viele davon Universitätsprofessoren oder Architekten höchster Rangordnung. Es war dies der erste Jahrgang nach dem Krieg. Nach Ablegung der Baumeisterprüfung erkannte ich, daß mir noch sehr viel Wissen fehlt, da entschloß ich mich zum Studium. Meinem persönlich hochverehrten Lehrer Prof. Roland Rainer habe ich so viel zu verdanken, daß es hier nicht möglich ist, alles niederzuschreiben. Eines aber vor allem schon, daß die Selbstverwirklichung des Architekten nur dort stattfindet, wo er mit seinen Bauwerken den Menschen dient (und nicht sich selbst). **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war die Entscheidung für meinen Beruf. Schon als kleines Kind wollte ich bauen, ich bin quasi in der Mörteltruhe geboren. Mein Großvater war Baudirektor in St. Pölten, meine Eltern erfolgreiche Bauunternehmer. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Fachliche Kompetenz und Offenheit. Jeder Mensch hat Fehler und ich lege darauf wert, daß jeder seine Fehler einbekennt und auch Schwächen aufzeigt, dann wird man ihn mit solchen Dingen nicht unsinnig belastet. Die Gabe, Fehler nur einmal zu machen, ist sehr wichtig. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung freut mich schon sehr. Anerkennung ist dann, wenn man vor sich selbst aber auch vor den Bauherren weiß, daß man seine Aufgabe gut gemacht hat.

Was verstehen Sie unter einer Niederlage? Die Niederlage ist für mich das Zeugnis des Unvermögens, ich leide sehr darunter. Meistens hat man falsch begonnen, da wären wir wieder bei der Vorbereitung und wie wichtig sie ist. Gute Vorbereitungen und eingrenzen der Risikobereitschaft helfen, Niederlagen zu vermeiden. Ganz wichtig ist, sich nicht unterkriegen lassen - nie aufgeben. Niederlagen verarbeiten und wegstecken. Wichtig ist natürlich auch richtiges Panikverhalten, daß ist eine Sache von Bildung und Veranlagung. Um dies zu schulen, bin ich früher selbst mit Begeisterung geflogen. Das Absolute beim Fliegen hat mich fasziniert, zu wissen, daß es in der Luft keinen Pannenstreifen gibt. **Ihre Ziele?** Ich habe einen schönen Beruf, der zugleich mein Hobby ist, und möchte so lange wie möglich aktiv arbeiten bzw. so lange es mir der Herrgott schenkt. Wenn ich mir z.B. die Lebensbedingungen eines Beamten ansehe, der wenig oder kaum zu Erfolgen selbst aktiv etwas beitragen kann, tut er mir von Herzen leid. Ob er viel oder wenig verdient, tut nichts zur Sache. Wir haben dagegen die tägliche Auseinandersetzung und die Herausforderung uns zu bewähren. Es ist übrigens wunderschön, Verantwortung übernehmen zu dürfen, aber auch Verantwortung tragen zu können. Jedes Bauvorhaben ist ein Unikat und dadurch natürlich mit Fehlern behaftet. Unsere Bauherren bezahlen uns eigentlich auch für das Üben, damit wir in der Lage sind, das nächste Bauwerk besser und perfekter ausführen zu können. Von diesem Ziel sind wir besessen. **Ihr Lebensmotto?** Drei Dinge: 1. Gesundheit ist nicht alles, aber alles ist nichts ohne Gesundheit. 2. Alles was gut funktioniert schaut auch gut aus. 3. Ich zitiere abgewandelt Saint d`Expiry: im Leben entwickelt sich alles vom Primitiven über das Komplizierte zum Einfachen. Wir stehen vor dem Tor des Einfachen.

✱ Wallner Johann

● Steckbrief

Beruf: Juwelenfasser, Juwelier, Gold- und Silberschmied. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Johann Wallner Juwelenfasser., 1010 Wien, Trattnerhof 2. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Hans (1967). Mitgliedschaften: Seit 30 Jahren in der Innung, Beisitz bei Lehrabschluß- und Meisterprüfungen. Hobbies: Landwirtschaft.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Karriere verlief eher unspektakulär. Nach der Lehre war ich noch einige Zeit unselbständig, legte 1964 die Meisterprüfung ab und machte mich selbständig. Zuerst in der Seilergasse, danach am Trattnerhof vis-a-vis und vor kurzem übersiedelten wir an die derzeitig gültige Adresse. Gleich von Beginn an habe ich

Copyrighted material

mich auf das Fassen von Juwelen spezialisiert und arbeite vorwiegend für Kollegen aus der Umgebung. Diese Tätigkeit ist eine reine Lohnarbeit und wir bekommen diese Aufträge von Goldschmieden, weil die Arbeitstechnik sehr spezifisch ist und auch spezielles Werkzeug dafür nötig ist. Teilweise machen wir, fallweise auch für Privatkunden, Reparaturen und Ergänzungen. Darunter sind häufig sehr wertvolle Stücke von internationalen.

Gute Ausbildung, Interesse an der Materie und Kontakt zu Kollegen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mit der Arbeit Geld zu verdienen, in der Branche einen Namen und einen gewissen Bekanntheitsgrad zu erreichen. Millionär kann man mit diesem Beruf aber nicht werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe es aus eigener Kraft geschafft. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit war sicher richtig, damals haben sich auch viele meiner Schulkollegen selbständig gemacht, die die selben Interessen hatten und es herrschte eine allgemeine Aufbruchstimmung. Der Ansporn war ein besseres Leben, eine schöne Wohnung, ein Auto, usw. Im Beruf muß man das Risiko gering halten und vorsichtig sein, um nicht z.B. einen wertvollen Smaragd beim Fassen zu zerstören.

Wie sieht Sie Ihr Umfeld, als erfolgreich? Ja, man sieht meine Leistung, die allgemein anerkannt wird. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Gute Ausbildung, Interesse an der Materie (ich studiere Kataloge, gehe auf Messen und sehe mir viele Schmuckstücke an, um meine Technik zu verfeinern) und Kontakt zu Kollegen. Wesentlich dabei ist Vertrauen - unter Kollegen ist das Vertrauen zu mir sehr groß, hier wird nicht viel über Wert der Stücke gesprochen, bei Privaten ist das eher anders, die fürchten um ihre Stücke.

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Genauigkeit und eine geringe Risikobereitschaft. In dem Beruf darf man nichts risikieren und nichts unüberlegt machen, das schlägt sich auch auf andere Bereiche nieder. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer selbständig sein, habe diese Tätigkeit angestrebt und mache sie gerne. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wir sind ein reiner Familienbetrieb, mein Bruder arbeitet ebenso hier wie mein Sohn, der den Betrieb übernehmen wird. Meine Nichte arbeitet hier selbständig als Goldschmiedin und wir ergänzen und helfen einander. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich besitze großes Harmoniebedürfnis, wir sind eine sehr große Familie, die mir sehr wichtig ist.

Ihre Ziele? Die Ziele habe ich erreicht, den Betrieb möchte ich meinem Sohn weitergeben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Seit 20 Jahren werde ich als Beisitzer bei Lehrabschluß- und Meisterprüfungen geschätzt, das ist für mich Bestätigung. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich nehme alles sehr genau, manchmal vielleicht zu genau, oft zerbreche ich mir ein ganzes Wochenende den Kopf über eine Arbeit, weil ich keinen Pfusch machen möchte. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Erstklassige Arbeit liefern, verläßlich sein und Termine einhalten.

✱ Wallner Leopold Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Österreichische Lotterien GmbH., 1038 Wien, Rennweg 44. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1935, Amstetten. Familienstand: Elisabeth Wallner-Kales (Kammersängerin). Schöpferische Akte: Verschiedene Artikel und sonstige Publikationen über wirtschafts-wissenschaftlichen Themen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium in Amstetten, erwarb ich 1958 mein Diplom an der Hochschule für Welthandel. Von 1957-60 war ich Vorsitzender der österreichischen Hochschülerschaft an der Hochschule für Welthandel und machte Auslandspraktika in Italien, USA und Schweden. Im Februar 1961 promovierte ich an der Hochschule für Welthandel. 1961-66 war ich am Institut für angewandte Sozial- und Wirtschaftsforschung tätig und wurde 1967 Geschäftsführer der Österreichsichen Volkswirtschaftlichen Gesellschaft. Von 1964-67 war ich Wirtschaftsberater von Bundeskanzler Dr. Josef Klaus im Rahmen eines Konsulentenvertrages mit dem Bundeskanzleramt und Konsulententätigkeiten bei verschiedenen Unternehmungen und Institutionen. 1968 wurde ich Generaldirektor (Alleinvorstand) der Casinos Austria AG. Seit 1986 bin ich Vorstandsvorsitzender der Österreichische Lotterien GmbH, bin seit 1990 Präsident des ÖOC (Österreichisches Olympisches Comité), Aufsichtsrat bzw. Vorstand von zum Unternehmensverband der Casinos Austria-Gruppe gehörenden Casinogesellschaft und seit 1998 Mitglied des Internationalen Olympischen Komitees.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Risikobereitschaft, Erkennen der Problemzielsetzung, Identifikation mit der Aufgabe und Fortune. **Was beinhaltet Ihre Fortune?** Im richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Personen zu sprechen. Als man an mich herantrat und fragte, ob ich die Leitung eines Unternehmens, das nicht mehr zu sanieren war, in die Hände nehmen möchte, sagte ich, daß ich dazu bereit bin. So bin ich zu Casinos Austria gekommen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Beruflich, Ziele die man sich setzt, zu erreichen, wobei der Umstand sehr wichtig ist, ob die Ziele realistisch sind. Familiär drückt sich der Erfolg in der Ausgewogenheit und Zufriedenheit mit der Umgebung aus. **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit verändert?** In der Jugend wollte ich in die Politik gehen und war während des Studiums Vorsitzender der Österreichichen Hochschülerschaft an der Hochschule für Welthandel. Jetzt beschäftige ich mich neben den ökonomischen Zielen mit sozialen, gesellschaftlichen und politischen Aspekten des Unternehmens. **Kennen Sie Mißerfolge?** Mißerfolge gehören zum

Copyrighted material

Leben, ohne die wäre der Mensch überheblich und oberflächlich. Man muß Mißerfolge positiv aufnehmen, dann lernt man, wie man sie meistern kann. **Brauchen Sie Anerkennung?** Jeder Mensch braucht Anerkennung, mit der Zeit vielleicht weniger, als zu Beginn des Werdeganges. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die Wichtigste?** Kleine Gesten des Dankes, der Freude. Ein Lob der nächsten Umgebung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine prägende Rolle. Die Familie ist die Verwirklichung des Auf und Ab des menschlichen Geschehens. In der Familie kann man sich so geben, wie man ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Sie akzeptieren mich und wissen, daß ich an sie denke, mich um sie bemühe. Vielleicht empfinden sie mich als zurückhaltend und kühl, aber beim Jubiläum meiner dreißig- jährigen Tätigkeit bei den Casinos Austria, brachten sie ihre Sympathie zum Ausdruck und das kam vom Herzen, was mich sehr berührte. **Pflegen Sie einen eher autoritären Führungsstil?** Ich schätze autoritäre Abstufungen, bin aber immer für eine Gedankenauseinandersetzung und für bessere Ideen offen. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Eltern. Vom Vater habe ich die Exaktheit, Anständigkeit und Geradlinigkeit übernommen. Meine Mutter brachte mir eine lockere und nette Art mit Menschen umzugehen bei. Weiters prägten mich meine Professoren, der ehemalige Bundeskanzler Dr. Josef Klaus. Konrad Adenauer und Charles de Gaulles prägten mich durch die reife Art, das Leben zu gestalten und die Geschichte zu bewegen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Bewegung, aus dem Alleinsein, dem Nachdenken und aus dem Hinterfragen der Dinge, um sicherer zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Gabe, Probleme zu lösen. Wo andere kritisieren, agiere ich. Wenn ich von einem Problem höre, sehe ich sofort, fast grafisch, eine Lösung vor mir. Wo andere sagen, es geht nicht, denke ich bereits, wie es gehen könnte. **Ihre Devise?** Sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

✱ Walus Martin

● Steckbrief

Beruf: Tischler, Bootsbauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Segel & Surfcenter., 1090 Wien, Spittelauerpl. 2. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1963, Wien. Kinder: Fabian (1991) und Karoline (1993). Eltern: Helga und Helmut. Hobbies: Skifahren, Segeln.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich ging in die Privatschule Albertus Magnus, wo das Segeln groß geschrieben wurde. Ich begann selbst zu segeln und das interessierte mich immer mehr. So ging ich zu einer Firma, wo ich Tischler und Bootsbau lernte. Parallel dazu war ich aktiv sportlich tätig - über zehn Mal beteiligte ich mich an Weltmeisterschaften, sechs Mal war ich Staatsmeister in diversen Klassen. Durch eine Verletzung war meine weitere professionelle Karriere nicht mehr möglich und somit stieg ich auf Unternehmertum in Form des Geschäftes um. Bei der Firma, wo ich meine Lehre absolvierte, blieb ich noch weitere elf Jahre, war im Verkauf tätig und leitete die Werkstatt. 1989 eröffnete ich das Geschäft mit dem Schwerpunkt Regattasport, Zubehör, Service und Bootsverkauf.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin aber nicht zufrieden, weil es in unserer Branche nicht möglich ist, das Hobby zum Beruf zu machen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Aus privater Sicht eine gut funktionierende Beziehung und Kinder, die dich brauchen. Aus beruflicher Sicht die Illusion: „Alles läuft wie am Schnürchen". Als Erfolg sehe ich die positive Entwicklung der Firma, trotz Höhen und Tiefen, die sie, wie jede Firma hat. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Arbeit rund um die Uhr und ein gut funktionierendes Team. Das Unternehmen kann nur dann gut sein, wenn es eine Einheit darstellt. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich delegiere Verantwortung, gebe die Möglichkeit, relativ flexibel mit der Zeit umzugehen, obwohl wir fixe Arbeitszeiten haben, muß mir aber sicher sein, daß, wenn ich meine Mitarbeiter brauche, sie für mich da sind. Für mich ist das Interesse am Beruf wichtig. Wenn bei Vorstellungsgesprächen keine Fragen gestellt werden, bedeutet es für mich Lustlosigkeit. Solche Leute haben keine Chance bei mir angestellt zu werden. **Ihre Ziele?** Meine Firma schuldenfrei zu stellen und nur Aufträge anzunehmen, die mir Spaß bereiten. Ich möchte mir den Luxus gönnen, auf manchen Auftrag verzichten zu können. **Ihr Motto?** Mache es selbst, dann ist es gemacht.

✱ Waschl Alfred Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Wr. Messen & Congress GmbH., 1021 Wien, Messestr. Tor 1. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1956, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Ines (1982) und Mikis (1987). Mitgliedschaften: Rotarier. Hobbies: Tennis, Skifahren sowie Haus und Garten.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der HTL (Maschinenbau bis 1975) studierte ich bis 1981 Betriebswirtschaft. Drei Jahre war ich Marketingleiter der Messegesellschaft „Alte Oper" in Frankfurt und danach viereinhalb Jahre als Handelsmarketingdelegierter von BMW für über 200 Händlerbetriebe zuständig. Zurück in Österreich war ich für den Aufbau der Mitsubishi-Verkaufsstelle (Denzel) am Handelskai als Niederlassungsleiter tätig. Diese wurde binnen vier Jahren zum größten Handelsbetrieb Europas mit 600 Millionen Umsatz. Danach war ich zwei Jahre Generaldirektor von Porsche Spanien (Import von Porsche und

Saab mit drei eigenen Outlets in Madrid, Sevilla und Barcelona). Anschließend war ich Präsident von Daewoo in Spanien und für den Aufbau von Daewoo Österreich und Spanien zuständig, die heute zu den erfolgreichsten Daewoo-Niederlassungen in Europa zählen. Seit dreieinhalb Jahren bin ich Generaldirektor bei der Wr. Messe, die nach drei Jahren wieder eine „schwarze Null" (nach 125 Millionen Bilanzverlust bei meinem Antritt) schreibt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist die kurzfristige Erreichung der Ziele. Über einen längeren Zeitraum gesehen, wenn man seine Stellung, gesehen am Einkommensverhältnis, positiv verändern kann. In der Lebenserfolgsrechnung, wenn man denkt und seine positiven Fähigkeiten zur Geltung bringen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Manchmal ja, manchmal nein. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ein Teil der Menschen sicher. Es wird aber oft übersehen, daß man für Erfolg auch einiges aufgeben muß. Ein anderer Teil sieht mich als nicht erfolgreich, weil ich mich für Job-Hopping entschlossen habe und keine gerade Karriere gehe.

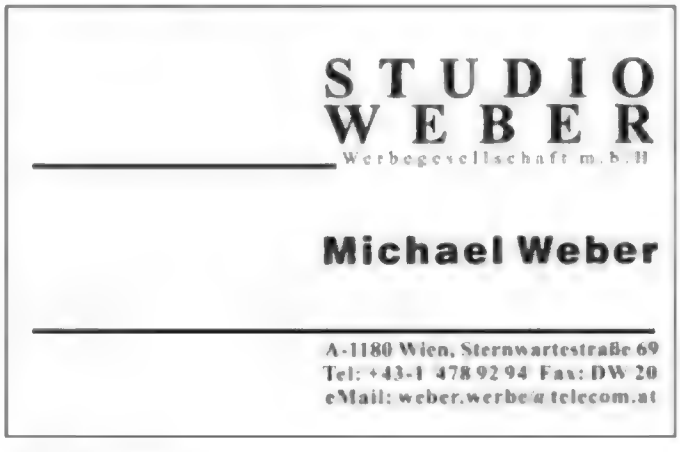
Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Offenheit, Direktheit, Ehrlichkeit - speziell bei Zahlen und deren Interpretation - sowie Zugänglichkeit. Ich kann mich leicht in Kunden hineinversetzen und weiß, was sie von einer Messegesellschaft erwarten. In Österreich ist auch die Zugehörigkeit zu einer „Seilschaft" wichtig, obwohl ich keiner Interessensgemeinschaft angehöre und dies auch nicht möchte. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Eigentlich nicht. Als Manager muß man einen Markt binnen sechs Monaten begreifen, kann man das nicht, wird man besser Beamter. Ich finde auch, daß ein Manager nicht 20 Jahre in ein und derselben Firma oder Position bleiben sollte, weil das weder der Person noch der Firma gut tut. Man sollte sich öfters verändern, um die Sinne scharf zu halten.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich habe ein ausgeglichenes, gesichertes Familienleben und dadurch auch die Möglichkeit abzuschalten, was eine Kraftquelle darstellt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter und wie motivieren Sie diese?** Mitarbeiter haben eine ebenso wichtige Rolle wie die Familie, denn mit ihnen verbringe ich mehr Zeit als mit meinen Lieben. Andererseits sind sie natürlich nur in einem Bereich Begleiter, im Gegensatz zur Familie, die ja in vielen Bereichen Lebensbegleiter ist. Motivation ist für jeden etwas anderes, hier gibt es keine pauschale Regel. Ich hinterfrage, ob ein Mitarbeiter dieselben Werte wie ich hat (eigenständig Entscheidungen treffen, Offenheit, Direktheit, etc.). Wenn ja, ist er bei mir am richtigen Platz. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Am wenigsten nach fachlichen, eher nach menschlichen. Wichtig ist auch Teamfähigkeit.

Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um? Mißerfolge sind das beste Ausdauertraining. Erfolg ist kurzfristig, Mißerfolge haften lange an mir und ich brauche Ausdauer, um sie abzuschütteln. Mißerfolge stellen auch Motivation dar. Wir bewerten Rückschläge und nehmen danach einen neuen Anlauf, um an unsere Ziele zu gelangen. Man muß auch lernen, mit Mißerfolgen umzugehen, ohne anderen dabei zu schaden. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus Essen und Trinken. **Welche Ziele möchten Sie künftig realisieren?** Ich will eine Änderung in der Struktur des Unternehmens ebenso erreichen, wie in der Grundhaltung der Stadt Wien zum Marketinginstrument Messe. In den letzten 20 Jahren wurde dies stark vernachlässigt, was ich für eine Todsünde halte, da für eine Wirtschaftslandschaft, in der 80 Prozent Klein- und Mittelbetriebe angesiedelt sind, Messen das wichtigste Marketinginstrument sind.

Woher erhalten Sie Anerkennung? Durch mein Gehalt. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht sehr viele, Helmut Schmidt vom rhetorischen Bereich und seinem Auftreten und im Wirtschaftsbereich den ehemaligen BMW-Chef Eberhard v. Kuehnheim.

✱ Weber Michael



● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Studio Weber, WerbegmbH., 1180 Wien, Sternwartestr. 69. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Han-fen. Kinder: Joseph-Benedikt (1984). Hobbies: Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 22 Jahren Abschluß der Fotolehre - Lehrling bei der damals sehr erfolgreichen Modefotografin Tatjana Jowa-Parasini. In Folge wurde ich bei meinem Vater - einem ausgebildeten Bühnenarchitekten - der sich Zeit seines Lebens mit Gebrauchs- und Werbegrafik beschäftigte, tätig. 1980 mietete ich ein Fotostudio und baute dieses aus, wobei ich meine fotografische Tätigkeit reduzierte, jedoch die Aufgaben seitens der Gestaltung und Ausstattung ausweitete. Mein Vater zog sich aus dem Unternehmen zurück. Im Laufe der Zeit baute ich durch positive Mundpropaganda einen sehr guten, großen und potenten Kundenkreis auf, wozu auch der Fremdenverkehrsverband der Stadt Wien zählte. Ab 1989 war ich drei Jahre für eine Wiener Firma in Tokio tätig. 1995 wechselt ich den Standort meines Fotostudios an die heutige Adresse. Nun führe ich das Unternehmen in verkleinerter Form mit verschobenem Kundenstock. Ich arbeite mit Großkunden im Bereich Ausstellungsbau und Messen, Gestaltung von Repräsentations-

Copyrighted material

räumen, Vorschläge für, Planung und Einrichtung von Geschäftsräumen, Grafik und Fotos zusammen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebende Faktoren für mein erfolgreiches Handeln liegen im Wissen um das Handwerk, in der Verläßlichkeit, der Pünktlichkeit und der moderaten Preisgestaltung, also einem Konglomerat aus vielem. Zu einem Großteil ist es jedoch die langjährige Erfahrung in vielseitigen Bereichen (historische Ausstellungen bis Produktpräsentationen). Flexibilität, sich an neue Situationen anpassen und bewegen können. **Ihre Ziele?** Mein Unternehmen optimal weiterzuführen. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich eine schöne Sache - bedeutet Glücksgefühl. Sich dadurch mit der Tätigkeit noch intensiver zu identifizieren - somit das Leben ruhiger und entspannter genießen zu können. **Ihr Erfolgsrezept?** Den Ferialpraktikanten versuche ich das Arbeiten zu lehren - aufmerksam und anwesend zu sein, Mitzudenken und damit die Arbeitsabläufe zu simplifizieren, nicht gegen, sondern eher für sich arbeiten - schneller, besser, rationeller. **Ihr Motto?** Genießen.

✶ Weck Peter Prof.

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler und Regisseur. Funktion: Regisseur. Tätig bei: Cinevista Filmproduktions GmbH., 1130 Wien, Pacassistr. 25. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1930. Hobbies: Golf, die Natur, mein Weinkeller und meine Modelleisenbahn.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der Grundstein zu meiner Karriere wurde in der Kindheit gelegt, ich war Sängerknabe und habe schon sehr früh Kontakte zu bedeutenden Sängern, Schauspielern und Dirigenten gehabt, darunter Richard Strauß und Bruno Walter. Prof. Fred Grossmann, ein bedeutender Chordirigent, hat mir die Musik sehr nahe gebracht. Zunächst wollte ich Dirigent werden und habe die Hochschule für Musik besucht, dann hat mich aber meine Neigung zur Darstellung und Komödiantene eingeholt und ich absolvierte das Reinhardt-Seminar. Mein erstes Engagement war in Berlin (der „Stani" im „Schwierigen" von Hofmannsthal). So kam ich in der Folge an erste Häuser und bald danach machte ich zur Hälfte Theater und Film. Im Alter von ca. 40 Jahren kam die Regie dazu, dabei hat mich die Symbiose von Schauspierei und Technik fasziniert. Dann kamen die Salzburger Festpiele, von 1982-92 die Leitung des Theater an der Wien mit dem großen Erfolg „Cats". Parallel dazu macht ich zum Beispiel den Film „Die Durchreise" und zahllose Arbeiten für das Fernsehen. Heute liegt der Schwrpunkt auf beratende Tätigkeit für Filme und Fernsehfilme, meine eigene Produktionsfirma Cinevista kocht auf Sparflamme, ich möchte sie eines Tages meinem Sohn, der derzeit als Produzent in den USA lebt, übergeben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Wichtigste sind drei Dinge, Begabung, Disziplin und das Arbeiten an sich selbst. Auch Konsequenz ist sehr wichtig und nicht zuletzt ist es wichtig, daß die Leute um einen herum gut sind. Denn immer wieder gibt es Neider und politischen Einfluß. Da muß man sich dann auf die Professionaltität des Umfeldes verlassen können.

A

ALGOPRINT VERLAGS AG

vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Österreich, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Griechenland und Spanien.

Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!

Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht Voraussetzung!
Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!

Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an: Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

Copyrighted material

✶ Weginger Helmut

Je kleiner das Team ist, desto wichtiger ist es, daß jeder Mitarbeiter sein eigenes Aufgabengebiet hat.

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Verlagsbüro. Tätig bei: Burda GmbH., 1030 Wien, Ungarg. 15/4. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1958. Familienstand: Verheiratet mit Barbara.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1977 maturierte ich an der AHS in Mödling, anschließend studierte ich an der WU und am WIFI Marketing und Absatzwirtschaft. Nach eineinhalb Jahren brach ich das Studium ab und trat beim ÖAMTC ein, wo ich für die Zeitschrift „Auto-Touring" Anzeigen verkaufte. Nach drei Jahren wechselte ich zum Verlag Kruner & Jahr (Brigitte, Schöner Wohnen, Eltern) als Anzeigenleiter. Nach wiederum drei Jahren wurde ich von Kurt Falk für die „GANZE WOCHE" abgeworben, wo ich ebenfalls als Anzeigenleiter tätig war. In Anbetracht der Tatsache, daß ich ein Angebot erhielt, welches meinen Vorstellungen zu hundert Prozent entsprach, wechselte ich als Leiter der Verlagsrepräsendanz „Burda" per 1987 dorthin.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich meine persönlichen Ziele erreiche, das heißt, daß ich mich nie in Zwänge pressen lasse. Ich halte prinzipiell an meinen eigenen Zielen fest - ich versuche mir kurzfristige Ziele zu setzen, unabhängig davon, daß es ein Endziel gibt. **Gab es Niederlagen?** Nein. Mißerfolg hat für mich eine andere Definition. Das Endziel ist wichtig, nicht das kurzfristige. Somit werfen mich kleinere Rückschläge nicht aus der Bahn. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der persönlichen Freiheit und von meinen Eigenheiten, welche ich sicher nie ablegen werde, z.B. nie zu Hause zu arbeiten, ebenso ist Sonntagsarbeit für mich ein Fremdwort. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Wichtig ist ein harmonisches Privatleben, um perfekt arbeiten zu können, das heißt innere Harmonie bei der Arbeit zu haben, ist für mich von sehr großer Bedeutung. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich arbeite um zu leben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Grundeinstellung ist, daß das Team im Vordergrund steht. Je kleiner das Team desto wichtiger ist es, daß jeder Mitarbeiter sein eigenes Aufgabengebiet hat, wo er selbständig agieren und auch Entscheidungen treffen kann - aber wenn Fehler auftreten, dann stehe ich auch hinter meinen Mitarbeitern. Eine leistungsgerechte Bezahlung ist somit eine Selbstverständlichkeit. Ich kann mich auf mein Team verlassen, dies ist auch der Grund, daß ich mit Gelassenheit meine Urlaube genießen kann. **Ihre Ziele?** Im Alter Zufriedenheit erreicht zu haben - Erfolg ist ein persönliches Ziel, aber auch Glück gehört dazu. **Haben Sie diese Position angestrebt?** Ich strebte immer nach finanziellem Erfolg und suchte eine Tätigkeit, bei welcher ich eigene Entscheidungen treffen konnte, dies war für mich sehr wichtig. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Persönlichkeit. Der Umgang mit Menschen, hierfür waren psychologische Kenntnisse und fachliche Kompetenz notwendig, ebenso gehört die persönliche Arbeitsweise dazu. Charakter und Umgangsformen sind auch sehr wichtig. Speziell für einen Verkaufsjob sind verkaufspsychologische Fähigkeiten von eminenter Wichtigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als ein professioneller Chaot. Dafür habe ich ein kleines aber perfektes Team, welches meine beruflichen Stärken und Schwächen kennt. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Diese ist für mich nicht wichtig, wichtig ist für mich der finanzielle Ertrag. Ebenso ist die Position nicht unbedingt wesentlich. Wichtig sind meine Lebensqualtität und die Umsetzung meiner Vorstellungen. Global gesehen heißt das, der persönliche Zweck ist für mich von Bedeutung. **Ihr Erfolgstip für Ihren Beruf?** Flexibel zu sein und viel Zeit zu haben, Fachkenntnis, Kontakte zu knüpfen sind „lebensnotwendig". Auch alternative Wege - ein anderes Schema zu wählen und das Auftreten sind wichtig. Beim Gesprächspartner in Erinnerung zu bleiben ist von Bedeutung. Persönlichkeit, Bereitschaft zur Fortbildung und Identifikation mit dem Beruf.

✶ Weglehner Volker

● Steckbrief

Beruf: Grafiker. Funktion: Gschf. Tätig bei: Media Design Werbeagentur GmbH., 4020 Linz, Spittelwiese 11. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1965, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Gudrun. Kinder: Eric-Markus und Ralph-Stephan. Eltern: Richard und Elfriede. Mitgliedschaften: Design Austria. Hobbies: Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater war Musikschuldirektor. Ich habe zuerst Violoncello und dann Schlagzeug studiert. Alles was mich interessiert, mache ich extrem und übte bis zu sechs Stunden täglich. Ich überlegte nach dem Gymnasium eventuell die Jazz-Akademie zu besuchen. Der Weg ging jedoch von der Musik in Richtung Wirtschaft. Ich absolvierte den ersten Studienabschnitt des BWL-Studiums, da ich mich immer auch für Werbung interessierte und graphische Begabung habe. Während des Studiums entwickelte ich ein großes Interesse für Marke-

ting und Werbung und merkte, daß ich hier meine Stärken einsetzen könnte. Ich machte mich dann mit einem Bekannten 1991 neben dem Studium mit einem graphischen Büro im Bereich Werbung selbständig und investierte alle Einkünfte in die Firma. Die Entwicklung ging sehr schnell voran, ich trennte mich von meinem Partner, eröffnete 1996 mit meinem derzeitigen Partner Gunther Heimel die Werbeagentur und übersiedelte von Freistadt nach Linz. Mittlerweile haben wir acht Mitarbeiter und streben maximal zwölf an, um als kleines Unternehmen so flexibel wie möglich zu bleiben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ein wirtschaftlich gesunder Betrieb und eine Differenzierung anderen gegenüber, auch unter extremem Druck ein gutes Produkt zu liefern. Erfolg liegt nicht immer im Materiellen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe Freude und Spaß an dem, was ich tue und teile unseren Erfolg mit dem gesamten Team. Wir ziehen im Team alle an einem Strang und finden immer einen gemeinsamen Nenner. Durch die gegebene Größe unserer Firma besteht die Möglichkeit, flexibel und schnell zu reagieren. Kreativität wird bei einer Agentur vorausgesetzt. Kompetenz, fachliches Know-how, Achtung vor den Kunden und den Mitarbeitern, Wertschätzung der eigenen Arbeit und das persönliche Verhältnis zu den Mitarbeitern sind ausschlaggebend. Jeder ist gleichwertig. Gute Ideen brauchen eine gute Ausfertigung. Die Entwicklung der eigenen Fähigkeiten und die Grenzen erkennen, der eigenen Linie treu bleiben und nur das tun, was man wirklich kann. Diesbezügliche Offenheit den Kunden gegenüber und guter Kontakt zu anderen Agenturen. Im Umgang mit Kunden ist Partnerschaft und gemeinsame Erarbeitung des Produktes sehr wichtig. Am Anfang war enormer Zeitaufwand notwendig, meine Frau kommt aus einer Unternehmerfamilie und hatte dafür großes Verständnis. Beibehaltung der Bescheidenheit trotz des Erfolges. Es gibt immer jemanden, der besser ist als man selbst. Der Erfolg stellt sich automatisch ein, wenn man ordentlich, verläßlich und genau arbeitet, Termine exakt einhält, realistisch seinem eigenen Können gegenüber ist. Der Eintritt von Herrn Heimel in die Agentur als Partner 1991 war sehr wichtig, da er sehr viele Kundenkontakte hatte, die dann genutzt werden konnten.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Eigentlich schon, wir haben unseren Umsatz in einem Jahr verdreifacht.

Welche Voraussetzungen müssen Mitarbeiter mitbringen? Flexibilität, die Bereitschaft zu zeitlichem Einsatz und, daß sie in das Team passen.

Wann wußten Sie, daß Sie sich selbständig machen möchten? Schon während des Studiums war mir klar, daß nach einigen Jahren der Berufserfahrung als Angestellter für mich, als kreativer Mensch, die Selbständigkeit das erstrebenswerte Ziel ist, um soweit wie möglich frei arbeiten zu können.

Wie begegnen Sie Schwierigkeiten? Ich gehe sie sehr rasch und analytisch an und versuche sie persönlich zu lösen. **Ihre Ziele?** Wir setzten uns bereits am Anfang das Ziel, in der obersten Liga und auch international in der Werbebranche mitzuspielen. **Ihr Erfolgsrezept?** Konsequenz, Bescheidenheit, Achtung gegenüber den Klienten und Mitarbeitern. Die Bereiche, in denen man sich bewährt hat, auszubauen und sich nicht in verschiedensten Ideen zu verlieren.

✱ Wegscheider Sonja

HAUSWIRTH

DAS RESTAURANT DER WIENER ART

● Steckbrief

Beruf: Gastronomiemanagerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hauswirth Restaurant., 1060 Wien, Otto Bauer Gasse 20. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1970. Kinder: Philip (1998). Hobbies: Sport, Malen, Kind.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon neben der Schule habe ich mir immer Geld mit Ferialjobs in der Gastronomie verdient. Zum Jus-Studium kam ich nach Wien, weil hier in einer Großstadt die Jobchancen ebenso besser sind wie auch die Wohnungssituation. Auch hier war ich immer in der Gastronomie tätig. 1994 begann ich schon hier in diesem Restaurant, zuerst im Service, danach leitete ich das Hauswirth Beisl und bin seit zwei Jahren Geschäftsführerin. Dieses traditionsreiche Restaurant besteht bereits seit mehr als 105 Jahren, wurde aber 1993 kurz vor meinem Eintritt von einem neuen Besitzer übernommen. Seither habe ich einige Neuerungen, wie z.B. durchgehende Öffnungszeiten, Business-Buffet, Sonntags-Brunch, etc. eingeführt, den Weinkeller neu bestückt, das Beisl neu adaptiert und wieder viel Wert auf die traditionelle Wiener Küche gelegt. Wir machen auch viel Werbung, Aussendungen usw.. Wir haben eine PR-Beraterin engagiert, die uns hilft, in den Medien gesellschaftlich vertreten zu sein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbständig, finanziell eigenständig abgesichert und intellektuell gefordert zu sein sowie Ausgeglichenheit und Zufriedenheit . **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Weniger, zur Zeit treten wir immer auf der Stelle und, egal was wir auch tun, es rührt sich im Bereich von Gästeakquisition nicht viel. **Wie sieht sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, meine Familie ist sehr stolz auf mich, sieht meine Führungsposition. Auch mein Auftreten, meine Bildung und mei-

Copyrighted material

ne Selbständigkeit werden als erfolgreich gewertet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Durchgehend warme Küche, auch am Wochenende, und die Besinnung zurück zur traditionellen Küche waren durchwegs erfolgreiche Entscheidungen für den Betrieb. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Biß und Ehrgeiz habe ich schon von daheim mitbekommen. Ich mußte mir schon seit meinem 15. Lebensjahr alles selbst finanzieren, das war immer schon ein Kampf. Meine Verläßlichkeit, Sorgfalt und Genauigkeit waren neben meinem Optimismus wahrscheinlich die Gründe, weshalb ich hier Geschäftsführerin wurde. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein. Gastronomie hat mir zwar immer gefallen, aber ich sah sie nie als Hauptaufgabe, sondern nur als Nebenjob. Für mich war nicht absehbar, daß man auch in der Gastronomie gehobene Positionen anstreben konnte, in denen man auch etwas verdiente. **Welche Rolle spielt die Familie?** Den privaten Bereich brauche ich zur Bestätigung meines Erfolgs. **Und welche die Mitarbeiter?** Sie müssen vor allem motiviert sein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Auftreten und Ausstrahlung. **Wie motivieren Sie sie?** Durch Lob und Kritik zur rechten Zeit und durch Erfolgsprämien. **Kennen Sie Niederlagen?** Sie spielen eine sehr große Rolle und sind der Antrieb, um darüber nachzudenken, wie man etwas besser machen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Getrieben bin ich von Ehrgeiz und meinem privaten Umfeld, dem ich beweisen will, daß ich etwas schaffen kann. **Ihre Ziele?** In meiner Stellung beim Hauswirth will ich dem Restaurant wieder das Ansehen und die Gästefrequenz bringen, die es in den besten Zeiten hatte. Dazu habe ich die erwähnten Veränderungen vorgenommen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, sowohl von den Mitarbeitern als auch von den Gästen. **Anmerkung zum Erfolg?** Für Erfolg spielen Aussehen und Auftreten **sicher eine entscheidende Rolle?**

✶ Weibel Hans

... der totale, persönliche Einsatz und die geschmackvolle und gemütliche Einrichtung unserer Lokale.

● Steckbrief

Beruf: Kellner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weibels Wirtshaus & Weinhandlung., 1010 Wien, Kumpfg. 2. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1946, Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Alexenia (1992). Eltern: Maria und Peter. Hobbies: Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1962 begann ich mit der Kellnerlehre in Oberösterreich, anschließend erstreckte sich mein Wirkungsbereich im Service von Kreuzfahrtschiffen bis zum Arlberg in Tirol. 1977 verschlug es mich nach Wien in renommierte Gastronomiebetriebe. 1985 wagte ich, aus der Motivation heraus meine Ideen umsetzen und die eigene Persönlichkeit entfalten zu wollen, den Sprung in die Selbständigkeit. So eröffnete ich gemeinsam mit meiner Frau das Lokal „vis - a - vis". Es ist uns gelungen ein gutes Konzept, mit dem Oberbegriff qualitätsorientierte Gastronomie, zu finden. Wir betrieben dieses Lokal sehr erfolgreich, aber mit der Zeit wurde es zu klein. Im Juni 1993 erwarben wir ein weiteres Lokal „Weibels Wirtshaus & Weinhandlung". Unser neuestes „Kind" eröffneten wir im September 1998 „Weibels Drei".

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Unser Erfolgsgeheimnis sind der totale, persönliche Einsatz und die geschmackvolle und gemütliche Einrichtung unserer Lokale. Weiters das äußerst zuvorkommende Service unserer Kellner, die den Gästen bei der Speisen- und Weinauswahl kompetent zur Seite stehen. Die Mehrheit unserer offerierten Gerichte hat ihren Ursprung in der gehobenen Wiener Beiselküche, wir legen größten Wert auf sorgfältigen Umgang mit den Grundprodukten. Da die Küche eine sympathische Synthese von traditionell und modern bildet ist das Lokal immer gut besucht. **Ihre Ziele?** Ich bin mit dem Erreichten sehr zufrieden und möchte meine drei Lokale weiterhin optimal betreuen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus der Harmonie in der Familie. **Ihr Erfolgsrezept?** Wichtig ist, zu wissen, was man will. Die Bereitschaft auf einen Teil des Privatlebens zu verzichten und die Tätigkeit nicht wegen des Geldes auszusuchen. Im Bewußtsein leben, daß Erfolg viel Kraft erfordert.

✶ Weidmann Hubert Ing.

Sturheit und Hartnäckigkeit - bei Widerständen nicht aufzugeben, denn für Probleme findet sich immer eine Lösung.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Gschf. Tätig bei: Ing. Weidmann und Partner, Prozeßleit- und Automatisierungstechnik GmbH., 1050 Wien, Grüng. 9/4/16. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1960, Melk. Kinder: Melina. Eltern: Hubert und Antonia. Hobbies: Lesen, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ursprünglich wollte ich Förster werden, da mir aber meine Familie davon abriet, besuchte ich die HTL mit der Fachrichtung Elektrotechnik, wofür ich mich auch interessierte. Ich beabsichtigte dann nach Ableistung meines Präsenzdienstes beim Bundesheer zu bleiben; dies war mir durch meinen Onkel, Oberst des Generalstabs, vertraut. 1984 begann ich als Elektriker bei der Sondermaschinenbaufirma Mali. Das war ein sehr familärer Betrieb und ich begann nach einem Jahr die Abteilung für Elektrotechnik aufzubauen und übernahm die Leitung. In den zehn Jahren meiner Tätigkeit war ich sieben Mal in China, ein Jahr in Australien, ein halbes Jahr in England und ein Jahr in

Copyrighted material

Frankreich. Das war eine sehr prägende Zeit für mich. 1993 wurde die Firma nach dem Tod des Besitzers geschlossen und das war für mich der Anlaß mich selbständig zu machen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Etwas herzustellen, wofür man Anerkennung erhält - Geld ist nicht ausschlaggebend. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, die Firma besteht nun seit vier Jahren und wir haben einiges erreicht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sturheit und Hartnäckigkeit - bei Widerständen nicht aufzugeben, denn für Probleme findet sich immer eine Lösung. Einfallsreichtum, schnelles Reagieren auf Situationen und Lösungen zu entwickeln. Flexibilität in der Arbeits- und Zeiteinteilung, da wir als Dienstleistungsbetrieb an die Stehzeiten unserer Kunden bzw. deren Betriebe gebunden sind. Fachliches Wissen und Können ist Grundbedingung. Eingehen auf Kundenwünsche, Konzepterstellung nach deren Vorstellungen, gute Mitarbeiter, Gewissenhaftigkeit und Verläßlichkeit in der Qualität der Arbeit. **Werden Sie von anderen als erfolgreich gesehen?** Von meinen Bekannten schon - da ich einiges geschafft habe. **Wie weit spielen Mitarbeitern eine Rolle?** Eine sehr große Rolle, allein hätte ich es nicht geschafft. Wir haben ein kollegiales, freundschaftliches Verhältnis, kommen alle von der Firma Mali und motivieren uns gegenseitig. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Flexibilität, Verläßlichkeit - dem Kunden vermitteln, daß man etwas für ihn tut. Gewissenhafter Umgang mit Geld.

✱ Weigersdorfer Ulla

● Steckbrief

Beruf: Künstlerin und Unternehmerin. Funktion: Mitinhaberin. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1967, Bad Aussee. Eltern: Dr. Rudolf und Jutta. Schöpferische Akte: „Tips & Tricks für Ihre Schönheit" (Naturkosmetikbuch) und „Im Reich der Düfte" (Buch über ätherische Öle). Mitgliedschaften: Stiftungsrat vom WWF. Hobbies: Tiere und Sport.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Meine Geschwister und ich wuchsen in einem guten Elternhaus auf, in dem kein Druck ausgeübt wurde und in dem wir uns selbständig entwickeln konnten. Als Kind wollte ich eigentlich Jockey oder Tierärztin werden. Mit 15 Jahren begann ich zu arbeiten, um mein Taschengeld aufzubessern und mir ein Pferd kaufen zu können. Ich jobte als Fotomodell und in der Comparserie und sprang 1987 für ein krankes Mädchen bei der Auswahl zur Miss World ein. Ich gewann diese Ausscheidung, wurde österreichische Vertreterin in London und anschließend Miss World. Ich arbeitete ein Jahr unter Vertrag und war in der ganzen Welt unterwegs. Als ich 1988 nach Österreich zurückkam, machte ich eine Schauspielausbildung, weil ich überzeugt bin, daß gutes Auftreten immer gefragt ist, egal ob auf der Bühne oder im Geschäft. Ich suchte nach einer Beschäftigung, die meinen Fähigkeiten entspricht und kam zu Moderationen bei verschiedenen Institutionen. Ich moderiere Radiosendungen, mache Film- und Fernsehsendungen und bin an einem Gastronomiebetrieb beteiligt.

● Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg? Das ist eine Kombination aus Fleiß, Glück und Persönlichkeit. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist etwas, das man nicht messen kann. Für mich ist es beispielsweise auch ein Erfolg, wenn ich einen Rosenstrauch pflanze und die Rosen dann blühen. Persönlich ist mir dies ebenso wichtig wie die Medienpräsenz vor Millionen von Zuschauern. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich mit der Entwicklung von Dingen nicht zufrieden bin. Ich sehe immer etwas Positives an Mißerfolgen, weil sie meine Perspektiven öffnen und ändern. **Welche Ziele verfolgen Sie weiterhin?** Ich mache keine langfristigen Pläne, sondern bin für Neues offen und flexibel. Meine Arbeit muß immer Spaß machen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie und meine Freunde sind mein Sicherheitsnetz, ich kann mich immer auf sie verlassen, und sie sind auch für mich da. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit, der Familie und der Natur. Tiere, vor allem meine Pferde und mein Hund, sind mir wichtig. Sie zeigen mir, was wichtig im Leben ist. und sie mögen mich, weil ich mich um sie kümmere und gut behandle. **Was ist für Sie wichtig im Leben?** Ich möchte mich in den Spiegel sehen und feststellen können, daß alles in Ordnung ist. **Leben Sie nach einem Motto oder Leitsatz?** Es soll mir nie schlechter gehen als heute.

✱ Weigl Martin

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsdirektor für Handel und Mittelstand. Tätig bei: IBM Österreich., 1020 Wien, Obere Donaustr. 95. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1955, Wien. Hobbies: Familie, Beruf, Gartenarbeit.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1976) am neusprachigen Realgymnasium begann ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und arbeitete parallel im elterlichen Betrieb (Firma Weigl - Büromaschinen) mit. Nachdem 1974 mein Vater verstarb, übernahmen mein Bruder und ich den Betrieb. 1981 beendete ich mein Studium und absolvierte anschließend den Präsenzdienst. 1983 mußte der Betrieb geschlossen werden und ich wechselte in die Österreichische Kontrollbank, wo ich vier Monate tätig war. Danach war ich für eine Unternehmensberatung tätig. Am 12. Jänner 1984 kam ich zu IBM, wo ich zunächst als Sales-Trainee begann. In weiterer Folge war ich in der Abteilung für Großkunden und Behörden tätig. 1990 habe ich als

Verkaufsverantwortlicher den in Rede stehenden Bereich mit einem Verkaufsvolumen von 800 Millionen Umsatz übernommen. Ab 1995 war ich als Verkaufsverwantwortlicher für UNIX-Produkte bis 1998 tätig und seit 1. Jänner 1999 übe ich die jetzige Funktion aus.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die eigene Person gepaart mit den eigenen Stärken auszuspielen und in eine Präsenz gegenüber den Gesprächspartnern zu bringen. Dazu ist Fachwissen und Orientierung des beruflichen Handelns nötig, um Ziele realisieren zu können. Festhalten möchte ich, daß mein Beruf auch mein Hobby ist. Ich habe nie bewußt den Erfolg als Selbstzweck angestrebt, sondern immer versucht, meinen Job gut zu machen, wobei meine Stärke in der Kommunikation liegt. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Ich glaube, wenn man persönliche Stärke hat, können Niederlagen nur stärken. Wichtig dabei ist, daß man eine realistische Einschätzung zu seiner Tätigkeit bekommt und nicht in ein sklavisches Verhältnis zum Unternehmen schlittert. Von Vorteil sehe ich, wenn man sich, unabhängig von den beruflichen Zielen, bemüht, den beruflichen Alltag effizienter zu gestalten und auch versucht die Unternehmenspolitik und Strategie zu verstehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem familiären Umfeld. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, obwohl mir ca. 80 bis 90 Prozent der Projekte, die ich in Angriff nehme, auch gelingen. Wahrscheinlich durch meine Fähigkeit durch meine Beharrlichkeit, mein Kommunikationsvermögen und meine Hartnäckigkeit andere überzeugen zu können. **Wie sehen Sie die Konkurrenz am Markt?** Wenn sich die Konkurrenz fair und korrekt am Markt bewegt, dann haben wir kein Problem damit, man muß schließlich damit leben. Wir pflegen nicht nur zu den Kunden die Beziehungen, sondern auch zu unseren Mitbewerbern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Prinzipiell pflege ich das System der „offenen Tür". Man kann jederzeit zu mir kommen. Wichtig ist die Identifiktion mit den Mitarbeitern, also das Team als oberste Priorität. Dabei gilt es den einzelnen Mitarbeiter zu unterstützen und sich auch für dessen Probleme zu interessieren, dies schätzen die Mitarbeiter. Ebenso gehört dazu, daß man sich für die Mitarbeiter, z.B. bei Gehaltserhöhungen einsetzt. Somit ist nicht nur in meinem Bereich - im Verkauf - ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen gefragt, sondern auch in hausinternen Belangen. **Von wo erhalten Sie Anerkennung?** Einerseits von den Mitarbeitern, andererseits vom Vorstand. Von Mitarbeitern dann, wenn man ihnen geholfen hat, bzw. sich auch für sie eingesetzt hat - vom Vorstand, wenn die Umsatzzahlen stimmen oder auch etwas positiv verändert wurde. Aber schließlich gehört auch Glück dazu, um Anerkennung zu bekommen. **Was war Ihnen wichtiger die Position oder die Tätigkeit?** Zeit meines IBM-Lebens war ich immer Verkäufer. Daß daraus mehr wurde, hat nichts damit zu tun, daß ich diese Position bekommen wollte. Diese Position spiele ich auch nie gegen Mitarbeiter oder Kunden aus. **Anmerkung zum Erfolg?** Besonders wichtig ist für einen Verkäufer, im Falle einer unlösbar scheinenden Herausforderung, zu wissen von wem man Lösungen erhalten könnte, umso mehr als es sich um ein Kundenproblem handelt. Ich glaube, daß dies ein wesentlicher Punkt ist, um das kundenorientierte Verhalten der eigenen Verkaufspersönlichkeit zu verbessern.

✱ Weigl Rainer

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Interlab GmbH., 2232 Deutsch Wagram, Bahnhofstr. 23. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1955, München. Kinder: Charles. Eltern: Ursula und Josef. Mitgliedschaften: Verein der Museumsfreunde. Hobbies: Kunst generell, Literatur, Philosophie.

● Karriere

Wie war ihr Werdegang? Fachoberschule (technischer Bereich), Fachhochschule in Nürnberg, dann besuchte ich die Uni in Erlangen bis zum Vordiplom in Chemie, Schwerpunkt Biochemie. An der Uni in München habe ich dann 1981 mein Studium beendet. Danach arbeitete ich für die pharmazeutische Industrie, als Chemiekalienverkäufer im Außendienst (bis 1985). Bei der Firma Spectra-Physics in München arbeitete ich eineinhalb Jahre als Verkaufsleiter für Bayern. Anschließend war ich in ähnlicher Funktion bei Hewlett Packard, 1989 schickte mich die Firma nach Wien, als Buisness-Unit-Manager. Ich war für das Gebiet Osteuropa und die frühere Sowjetunion zuständig. Ich blieb bis zu meiner Selbständigkeit 1997. Ich gründete mit einem russischen Geschäftsfreund die Interlab Analysetechnik Handels GmbH. Wir machten uns in Zusammenarbeit mit der Firma Hewlett Packard selbständig, mit einem Distributions-Vertrag für Rußland und die postsowjetischen Republiken. Inzwischen gibt es mit einer russischen Partnerfirma vier weitere Büros in russischen Großstädten. Gleichzeitig habe noch die Firma RWC - Computertechnik gegründet. Wir bieten Computer Hard- und Software und Netzwerklösungen an. In dieser Firma beschäftige ich freiberufliche Mitarbeiter. Inzwischen gibt es auch (seit März 1999) eine Filiale in München. Im Jahr 2000 wird es noch Büros in Prag und Budapest geben, es ist bereits alles fest geplant. Berlin und Dublin sollen folgen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, die Ergebnisse bestätigen es mir. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mein Schicksal selbst in die Hände genommen und ich habe die Fähigkeit, bereits im Vorfeld zu handeln. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, zwei Ex-Chefs von mir, Herr Hengstmann und Herr Wagner. Sie waren einfach komplette Menschen. Asse im Beruf und als Menschen integer. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Ja, Herr Hengstmann. Er hat mir Verantwortung übertragen und mir viel Freiraum dabei gelassen. Er ist eine ausgewogene Persönlichkeit. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie**

damit um? Im normalen Geschäftsleben gibt es immer wieder Rückschläge. Da muß man alternative Geschäftsfelder suchen, womöglich im Vorfeld. Konkret: ich gründete die Firma RWC Computertechnik wegen der Krisen in Rußland. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Bei meinen Freunden ist sicher Bewunderung vorhanden, aber auch hin und wieder ungläubiges Staunen. Meine Mitarbeiter, glaube ich, sehen mich als kollegialen Chef, ich gebe ihnen viele Freiheiten. Man kann bei mir kommen und gehen, wann man will, Hauptsache ist, daß die Arbeit gemacht wird. Meine Eltern sind recht stolz auf mich, sie haben zwar nicht sehr viel Verständnis für meine Geschäfte, aber doch ausreichend Bewunderung. Ich komme aus einfachen Verhältnissen, wir sind sechs Geschwister. **Was bedeutet Anerkennung für Sie?** Sie ist sehr wichtig. Da weiß man, daß die Richtung stimmt. Außerdem motiviert sie sehr. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Literatur und Kunst, wofür ich mir auch wirklich Zeit nehme. **Ihre Ziele?** Mit der Firma Interlab ein High-Tech-Laborausstatter in Mittel- und Osteuropa zu werden. Mit der Computerfirma RWC möchte ich auch mit Büros in Graz, Linz und Innsbruck präsent sein. **Ihr Tip für Erfolg?** Nicht versuchen, alles allein zu machen. Gute Partner suchen, die Geld, Zeit, Verantwortung und Erfahrung mitbringen.

✱ Weihrauch Christian

● Steckbrief

Beruf: Heurigenwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weinschenke Christian Weihrauch, „Der kleine Heurige", 1190 Wien, Kaasgrabengasse 77. Geboren - Datum, Ort: 25.April 1956. Eltern: Leopold und Gertrude. Hobbies: Oldtimer, alte Uhren, Weine, gutes Essen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Absolvierung der Grundschule. Danach besuchte ich auf Wunsch meines Vaters die Weinbauschule Klosterneuburg - durch mangelndes Interesse meinerseits brach ich diese jedoch nach zwei Jahren ab und absolvierte die Lehre Werkzeug- und Maschinenbau. In diesem Bereich blieb ich bis zum Wehrdienst tätig. Mein Vater, der diese Heurigenschenke und den Weinbau betrieb, verunglückte bei einem Gärgasunfall - somit stand ich vor der Wahl meines zukünftigen Lebensweges - die Entscheidung fiel mir schwer. Ich ging jedoch das Risiko ein - renovierte, wandelte das Presshaus in eine Gaststube um, und im Frühjahr 1978 eröffnete ich. Sehr erfolgreich führte ich den Heurigenbetrieb bis 1982. Ab nun änderte sich durch eine Scheidung und einen Autounfall mein Leben total. Nach längerer Zeit der Behandlung machte ich im Jänner 1983, im Rollstuhl sitzend, wieder weiter. Bis dato betreibe ich mit Mitarbeitern meine mit voller Absicht klein gehaltene Heurigenschenke im Kaasgraben in Wien 19.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Für mich bedeutet mein Betätigungsbereich nicht Beruf, sondern das Vergnügen, Gäste zu mir einladen zu dürfen. Ich kann meine Lebensfreude den Gästen vermitteln - ihnen eine entspannte, gemütliche Atmosphäre der Lockerheit und Offenheit auch im wunderschönen Terrassengarten bieten - also die Möglichkeit zum Abschalten und Genießen. Mein Lokal würde ich als kleinen, traditionellen Wiener Heurigen bezeichnen, dessen Ambiente auch viele Firmen für diverse Feiern und Feste nutzen. Meine Leidenschaft gilt den Weinen - somit präsentiere ich meinen Gästen ein ausgesuchtes, permanent wechselndes österreichisches Weinsortiment nebst den üblichen Schankweinen an. Das Erfolgsrezept liegt zweifelsohne im Einbringen meiner Persönlichkeit. **Was sind Ihre Ziele?** Meine Gesundheit zu erhalten und noch lange Freude an meinem Lokal zu verspüren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich umgebe mich großteils mit positiv denkenden Personen, diese geben mir Kraft, ebenso motiviert **der Erfolg? Was ist Erfolg für Sie?** Das Erreichen der Selbstzufriedenheit. **Was ist Ihr Rezept?** Wir steigen in eine Phase des lebenslangen Lernens ein - also sich lernend an Veränderungen anzupassen. Erstausbildung ist nicht genug, die Berufsausbildung ist während der gesamten Lebenszeit zu sehen. Eine hohe Allgemeinbildung mitbringen und sich in einigen Sprachen verständigen können, internationale Erfahrungen sammeln. Im Bewußtsein leben - ich lerne für mich. **Wie ist der Umgang mit Niederlagen?** Niederlagen verarbeitet man durch Fehleranalysen und startet den Versuch, daraus zu lernen. **Was ist Ihr Motto?** Positiv denken - das Leben genießen.

✱ Weinberger Kurt Dr.

● Steckbrief

Beruf: Agrarökonom. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: Österreichische Hagelversicherung VVaG., 1081 Wien, Lercheng. 3-5. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1961, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Barbara (1996), Felix (1997) und Simone (1999). Hobbies: Laufen, Jagd.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium Agrarökonomie und Teilstudium der Rechtswissenschaften bis 1985, sechs Jahre bei der Oberösterreichischen Landesregierung in der Agrarrechtsabteilung. Parallel dazu als selbständiger Landwirt in der vom Onkel geerbten Landwirtschaft tätig. 1992-93 als Praktikant im Auftrag der Landesregierung bei der EU-Kommission in Brüssel. 1993 Eintritt bei der Österreichischen Hagelversicherung, ein Jahr als Versicherungstrainee bei der Bundesländer-Versicherung, in dieser Zeit auch sechswöchiger Studienaufenthalt in Dublin (Marketingabteilung der „Irish National"). Seit 1996 in der Funktion des Vorstandsdirektors. Das Unternehmen ist seit 50 Jahren auf diese Sparte spezialisiert. Gegründet wurde es von den Versicherern, um Bauern Schutz zu erträglichen Bedingungen zu bieten. Die einzelnen Versicherungsgesellschaften sind dabei sowohl Rückversicherer als auch Vertriebspartner.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ziele zu formulieren, zu planen und Maßnahmen zu deren Erreichung zu setzen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundvoraussetzung um erfolgreich zu sein ist, daß man sich Ziele setzt. Auch wenn man sie nicht 100-prozentig erreicht, muß man diese Ziele formulieren, um in seiner persönlichen Bilanz erfolgreich zu sein. Ich glaube, meine Ziele im wesentlichen erreicht zu haben und unterm Strich persönlich erfolgreich zu sein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Als konsequent in der Zielumsetzung. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Praktikum in Brüssel und die definitve Entscheidung aus dem pragmatisierten Dienstverhältnis auszutreten, um in die Privatwirtschaft zu gehen, waren sicher wichtig, da man in der Privatwirtschaft Ziele eigenständiger formulieren kann als innerhalb des Beamtenapparates. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Berufliche Qualifikation, internationale Erfahrung und meine sechsjährige Beamtenlaufbahn in der Regierung, da ich in dieser Zeit verwaltungsrechtliche Zusammenhänge kennenlernte, die auch im Wirtschaftsleben unerläßlich sind. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Entscheidung, in die Versicherungsbranche zu gehen, traf ich in Brüssel, wo ich mich mit der Risikovorsorge in der Landwirtschaft beschäftige und so auf die Hagelversicherung gestoßen bin. Damals lernte ich den ehemaligen Vorstand kennen, der mich zu einem Vortrag über Risk-Management in der Landwirtschaft einlud. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie muß Verständnis für überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz haben. **Und welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Langfristiger, nachhaltiger Unternehmenserfolg kann nur abgesichert werden, wenn die Mitarbeiter von den Unternehmenszielen und deren Sinnhaftigkeit 100-prozentig überzeugt sind. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wesentlich sind fachliche Qualifikation, Einsatzbereitschaft über Normalarbeitszeiten hinaus und die Bereitschaft, neue Unternehmensziele und unternehmenspolitische Maßnahmen mitzutragen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist ein wesentlicher Schlüssel, um als Unternehmer erfolgreich zu sein. Dabei ist das Arbeitsklima (flexible Arbeitszeiten, Freiräume, etc.) ebenso wesentlich wie zu vermitteln, daß Erfolg die Summe der Kräfte der einzelnen Mitarbeiter - und nicht nur der Unternehmensführung - ist. **Kennen Sie Niederlagen?** Aus Fehlern müssen unternehmenspolitische und persönliche Schlußfolgerungen gezogen werden - à la long haben sie viele positive Auswirkungen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Familie gibt mir die Möglichkeit, mich über das Unternehmen hinaus emotional mit etwas Lebendem zu beschäftigen. Wie man innerhalb der Familie miteinander umgeht, hat Auswirkungen auf den Umgang mit Menschen im Berufsleben. Aus sportlichen Aktivitäten.

Ihre Ziele? Das Unternehmen soll weiterwachsen. Den Kunden wollen wir über die Hagelversicherung hinaus ein umfassendes Risk-Management (seit drei Jahren bieten wir auch eine umfassende Ernteversicherung) anbieten. Im Hagelbereich habe ich mir zum Ziel gesetzt, bis 2003 statt der momentanen 60 Prozent 75 Prozent der Ackerflächen zu versichern und die Ernteversicherungen von zur Zeit 10 Prozent auf 20 Prozent zu erhöhen.

Haben Sie Anerkennung erfahren? Anerkennung erfahre ich vor allem dadurch, daß unsere Kunden unser Risk-Management verstärkt annehmen. In den USA und in Kanada lernte ich, wie die dortigen Farmer erfolgreich mit Risk-Management umgehen, und habe diese Sparte auch hier mitinitiert. Ich habe die Ernteversicherung wesentlich mitentwickelt und ihre Akzeptanz freut mich.

Ihr Lebensmotto? Ziele formulieren und kompromißlos umsetzen. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist vor allem die Bereitschaft, sich ständig neuen Anforderungen zu stellen.

✱ Weinwurm Hans

Spurny & Weinwurm GesmbH

● Steckbrief

Beruf: Schilderhersteller. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Spurry & Weinwurm GmbH., Schilder-Autobeschriftungen, Neonanlagen-Leuchtkästen., 1230 Wien, Leo-Mathauser-G. 67. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Ronald (1970). Hobbies: Sport, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich war nach meiner Schulausbildung kurz im Angestelltenverhältnis tätig und führte danach mit meinem Vater eine Firma. 1967 kaufte und übernahm ich das von Herrn Spurry 1899 gegründete Unternehmen - zuerst am Standplatz Wien 15 und änderte diesen auf Grund von Vergrößerungen 1982 auf Wien 23. Der Fuhrpark wurde laufend erweitert und technisch auf den letzten Stand gebracht - ich leite bis dato diese Firma mit 30 Angestellten.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg aus-

Copyrighted ma

schlaggebend ist 100%iger Einsatz. Da ich mich nicht scheue überall mitzuarbeiten, weiß ich über jedes Problem in der Firma bescheid und versuche dieses zu lösen. Ich bin bestrebt die Kunden zufriedenzustellen, indem die in Auftrag gegebenen Arbeiten termingerecht und zuverlässig durchgeführt werden - ich führe eine individuelle Kundenbetreuung durch und gehe auf Kundenwünsche ein. Ich erledige für die Kunden alle notwendigen Behördenwege, kenne alle Hürden und finde den Weg durch jedes Labyrinth. Als wichtigster Faktor erscheint mir den Kundenkontakt zu pflegen, vorauszuschauen und sich abzusichern.

Ihre Ziele? Den Standard der Firma weiterhin zu halten und auszubauen, meinem Sohn zu übergeben und die Pension zu genießen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Diese kommt aus meinem Inneren.

Ihr Erfolgsrezept? Wenn sich jemand in die Selbständigkeit begeben möchte, muß er sich dessen bewußt sein, daß dies einerseits viel Arbeit und Unsicherheit mit sich bringt, andererseits Cleverness, positive Einstellung zum Tun und ausreichendes Wissen bedingt. Bei Niederlagen sollte man die Fehler herausfiltern - diese nicht wiederholen, sondern daraus lernen. **Ihr Lebensmotto?** Gewissenhaft, schnell und zuverlässig arbeiten.

✶ Weiser Karl

● Steckbrief

Beruf: Chefpatissier. Funktion: Chefpatissier. Tätig bei: Hotel Imperial., 1010 Wien. Kärntnerring 16. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Thomas (1984) und Barbara (1986). Hobbies: Skifahren, Schwimmen, Radfahren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Zuckerbäckerlehre absolvierte ich in einer kleinen Konditorei im 22. Bezirk. Als ausgelernter Geselle bewarb ich mich bei Wien´s namhaftesten Konditoreibetrieben und wurde mit 17 Jahren im Hotel Imperial tätig - durchwanderte alle wichtigen Karrierestationen und bin nunmehr seit zwölf Jahren Chefpatissier - ich feiere bald meine 30-jährige Betriebszugehörigkeit.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist die Bereitschaft mich ständig weiterzubilden - ich besuche Zucker-, Schokolade-, Zeichen- und Modellierkurse - ich bin interessiert an Neuerungen und jeder Idee gegenüber offen. Ohne Begeisterung und Liebe zum Detail geht so etwas nicht - notwendig sind aber auch geschickte, ruhige Finger. Obwohl ich wenig Freizeit habe und meine Familie selten sehe, liebe ich meinen Beruf und bin stolz darauf im Hotel Imperial arbeiten zu dürfen. **Ihr Ziele?** Die traditionelle Rezeptur und hohe Qualität weiter zu halten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft schöpfe ich ausschließlich aus meinem harmonischen Familienleben. **Ihr Erfolgsrezept?** Als wichtig erscheint mir das Interesse an einem ganz bestimmten Beruf. Wenn man diesen gewählt hat, ist stetige Weiterbildung und ein hohes Maß an Engagement wichtig. Um Niederlagen zu überwinden erachte ich es als sehr wesentlich zu hinterfragen, warum etwas passiert ist und wie man es verbessern kann. Nie resignieren sondern zu sich selbst sagen: „Jetzt erst recht".

✶ Weiss Manfred Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf. Tätig bei: IDG Communications VerlagsgmbH., 1070 Wien, Ziegleng. 6. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Oliver (1980), Isabella (1982), Jennifer (1984) und Raphaela (1993). Hobbies: Musik, Lesen, Tennis, Schwimmen, Fitneßcenter (Kraftkammer, Sauna).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1971 leistete ich den Präsenzdienst im Presse- und Informationsdienst des Bundesministerium für Landesverteidigung und kam dort mit Medien in Kontakt, was mich sofort sehr interessierte. Damals beschloß ich Publizistik zu studieren. Neben dem Studium, das ich 1981 abschloß, jobbte ich im Schichtdienst als Operator im EDV-Zentrum der Technischen Hochschule. Zuletzt hatte ich es dort zum Chefoperator der Großrechenanlage und Schichtführer gebracht und lernte insgesamt viel über EDV. Meine journalistische Laufbahn begann ich nach dem Studium als freier Redakteur für die Computerzeitschrift „Output" des Bohmann-Verlages, wo ich nach drei Monaten zum Chefredakteur avancierte. In den drei Jahren meiner dortigen Tätigkeit - bis zur Kooperation mit Bertelsmann - versuchte ich erfolgreich, den Inhalt mehr an den PC-bereich zu orientieren. 1994 wechselte ich zum Verlag Technik Report VTR (heute Weka-Verlag), wo ich die bestehende Zeitschrift „Büroreport" übernahm und eine neue PC-Zeitschrift machen sollte. Diese Aufgabe erfüllte ich bis ich im November 1985 vom IDG Verlag abgeworben wurde um die Wochenzeitschrift „Computerwelt" ins Leben zu rufen. Diesen Verlag (der zu einer internationalen Gruppe gehört) habe ich in Österreich gegründet, war Büroeinrichter, Zeitungsgründer, etc. in einer Person. Heute bringen wir neben der Wochenzeitschrift „Computerwelt" auch „Computerpartner" und spezielle Jahrbücher („EDV-Schulungsunternehmen" und „EDV in Österreich") heraus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Als Geschäftsführer bin ich dann erfolgreich,

wenn ich die kommerziellen Unternehmensziele erreiche, dabei keine sozialen Gewissenskonflikte habe und das unter Beibehaltung meiner Wertwelt passiert. Nicht um jeden Preis Gewinne machen - als Sanierungsmanager, wäre ich daher ungeeignet. Erfolg heißt Ziele zu erreichen, die nicht zwingend monetär definiert sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, seit fünf Jahren erfüllen wir die Gewinnvorgaben des Konzerns und in den 13 Jahren ist es mir gelungen, „Computerwelt" zur absoluten Nr. 1 der EDV-Medien zu machen. Diese Ziele habe ich, ohne soziale Härtefälle zu verursachen, erreicht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Frauen sehen Erfolg mit einer geteilten Brille. Meine Frau sieht mich als erfolgreich, denkt aber, daß ich noch erfolgreicher sein könnte. Für meine Kinder bin ich erfolgreich und meine Eltern sind stolz auf mich, weil ich Erfolg habe. Mitarbeiter die länger als drei Jahre hier sind denken sicher, daß ich erfolgreich bin und das Unternehmen mit mir - sie merken auch den Erfolg (Prämien). **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als der Verlag ca. vier Jahre alt war, gab es einen Massenaufstand gegen die Führung und ich mußte fünf Mitarbeiter entlassen. Obwohl es die halbe Mannschaft war, denke ich, richtig gehandelt zu haben. In solchen Situationen reagiere ich sehr sensibel und lasse mich nicht erpressen. Ich bin dabei sehr konsequent. Entscheidungen treffe ich immer sehr rasch, trotz der Gefahr möglicherweise falsch zu handeln. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einsatzwille, Durchhaltevermögen, Disziplin, Ehrlichkeit, Fairneß und Menschlichkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Für diese Position wurde ich über einen Headhunter ausgewählt, der sich alle österreichischen EDV-Magazine besorgte und die sechs oder sieben Chefredakteure von 50 führenden EDV-Unternehmen bewerten ließ. Ich bekam 28 Nennungen, der zweite gerade einmal fünf. Das heißt, meine drei Jahre bei Bohmann und die zwei Jahre bei VTR hatten Spuren hinterlassen. Diese Geschichte erfuhr ich erst als der Regionalmanager des Konzerns vor einiger Zeit in Pension ging. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, in meiner VTR-Zeit wäre es mein Ziel gewesen, freiberuflicher Starreporter in der Branche zu werden, z.B. den INTEL-Chef zu interviewen und die Story mehreren Magazinen anzubieten. **Welche Rolle spielen die Familie und die Mitarbeiter?** Beide Gruppen sind für mich sehr wichtig, ohne es gewichten zu wollen. Ich versuche meine Zeit so gut es geht für mich zu managen, dabei habe ich das Problem fallweise dem Beruflichen mehr Zeit zu widmen als dem Privaten. Das empfinde ich als Manko in meinem Zeitmanagement. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das mache nicht ich, sondern die jeweiligen Abteilungsleiter. Meist rekrutieren wir Personal aus dem eigenen Nachwuchs. Meine Kriterien sind eine reine Bauchentscheidung, der persönliche Eindruck, den ich nach 30 Sekunden habe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch positives - doch viel zu seltenes - Lob. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Nicht erreichte Ziele, z.B. eine nicht verkaufte Auflage oder auch wenn ein Mitarbeiter geht und ich von ihm enttäuscht bin - das ist eine persönliche Niederlage. Niederlagen sind aber sehr wichtig - „erst wenn man weiß, wie es ist wenn man verliert, weiß man um die Schönheit des Siegens". Verlieren gab es bei mir oft, aber nie eine kampflose Kapitulation. Salopp gesagt: „Aufgeben" kenne ich nur als zuordenbares Verbum im Zusammenhang mit einem Brief. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und den Mitarbeitern. Die Hauptkraftquelle ist in mir selbst. **Ihre Ziele?** Diesen Job will ich noch ca. acht bis zehn Jahre machen, bis dahin meine Kinder in die Selbständigkeit des Lebens entlassen und sehen, in welche Bahn sie ihr Leben lenken. Bis dahin sollte ich mir einen gemütlichen Lebensabend mit meiner Frau (Wohnsitz: ein Schiff im Mittelmeer) finanzieren können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch die Loyalität meiner Mitarbeiter - ich schöpfe auch daraus Kraft, wenn ich ein ganzes Team hinter mir weiß. Anerkennung kommt auch von Lesern. Selbstverständlich gibt mir Anerkennung - wenn die Mischung zwischen Lob und Finanziellem stimmt - auch Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche an gewissen humanitären und sozialen Zielen festzuhalten, andererseits hasse ich nichts mehr als Prinzipien, leiste mir den Luxus über Nacht schlauer zu werden und das dann auch zuzugeben. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ich denke, Erfolg sollte etwas langfristiges sein. Es gibt eine spontanen, kurzfristigen Erfolg - der ist mit Disziplin, Durchhaltevermögen und Konsequenz erreichbar. Solange man dieses Rezept aber nicht mit Menschlichkeit, sozialer Verantwortung, Fairneß und Ehrlichkeit mischt, wird der Erfolg nicht dauerhaft sein. Erfolgreich werden ist sehr schwer, noch schwieriger ist es aber erfolgreich zu bleiben. Es gibt zwar Kometen, und von denen habe ich in der Computerbranche schon sehr viele gesehen, aber es gibt auch Fixsterne.

✱ Weiss Peter

Hotel Papageno
☆☆☆
WIEN • VIENNA / AUSTRIA
Wiedner Hauptstraße 23-25
A-1040 Wien
Tel.: +43 1 504 67 44
Fax: +43 1 504 67 44 22
www.nethotels.com
/papageno

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel Papageno., 1040 Wien, Wiedner Hauptstr. 23-25. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1938, Berlin. Kinder: Melanie (1978) und Klara (1979). Eltern: Ernst und Bertha. Mitgliedschaften: Einziges österreichisches Mitglied im fünfköpfigen Vorstand der TOP International Hotels. Mitglied Austria Classical Hotels, Vorstandsmitglied des Österreichischen Amateurboxverbandes. Hobbies: Lesen (Biographien), klassische Musik und Oper.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Vater war eine der populärsten Sportpersönlichkeiten zwischen den zwei Weltkriegen. Er

war Profiboxer (Europameister), und das färbte auf mich ab. Ich begann mich mit dem Boxen zu beschäftigen und erreichte innerhalb des österreichischen Sportbetriebes Spitzenleistungen. Zwei Mal nahm ich an Olympischen Spielen teil - 1960 in Rom und 1964 in Tokyo. Neben meiner sportlichen Karriere absolvierte ich die Hotelfachschule und holte später die Matura am Externistenweg nach. Ich studierte Welthandel und Rechtswissenschaften - in meinem erlernten Beruf sammelte ich Auslandserfahrungen und arbeitete in der Schweiz und in Frankreich. Als ich nach Österreich zurückkam, war ich in leitender Funktion in Mittel- und Großbetrieben tätig. Acht Jahre führte ich das Hotel „Casino Zögernitz" im 19. Bezirk, und seit 1985 bin ich geschäftsführender Gesellschafter des Hotel „Papageno".

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Wenn man das am Grad der Zufriedenheit mißt, dann ja. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine sinnvolle Tätigkeit auszuüben. In meinem Fall heißt das, ein guter Gastgeber zu sein und Menschen glücklich zu machen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Aus Fehlern zu lernen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Art und Weise, wie Menschen mit mir umgehen. Den Kollegen sehen wenn ich spüre, daß das, was ich tue, die anderen interessiert. **Beschäftigen Sie sich noch mit Sport?** Ja, ich leite Boxkurse am Universitäts-Sportinstitut in Wien, wo es auch für Frauen die Möglichkeit gibt, Boxen zu lernen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Ich habe zwei Töchter, auf die ich sehr stolz bin. Sie entwickelten sich zu großartigen Menschen. **Ihr Motto?** Aus einem Brief des 18-jährigen Mozarts an seinen Vater Leopold: „Ich lege mich nie zu Bette, ohne zu bedenken, daß ich - so jung als ich bin - den anderen Tag nicht mehr sein werde, und für diese Glückseligkeit danke ich alle Tage meinem Schöpfer und wünsche sie von Herzen jedem meiner Mitmenschen".

✱ Weiß-Bayer Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fotostudio Bayer., 2230 Gänsemdorf, Bahnstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1955, Schrems. Familienstand: Verheiratet mit Franz Weiß. Kinder: Nadine (1977) und Sabine (1984). Eltern: Helene und Karl Kummer. Hobbies: Radfahren, Gartengestaltung, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin eine gelernte Buchhalterin. Mit 20 Jahren habe ich einen Fotografen geheiratet und im Jahre 1976 machten wir uns selbständig. In den ersten Monaten nach der Geburt meiner Tochter blieb ich vorerst zu Hause bei ihr und war im Anschluß daran im Geschäft mittätig. Da mein Mann 1979 bei einem Autounfall tödlich verunglückte, übernahm ich das Geschäft. Die ersten Jahre waren sehr schwer, es war ein Lernprozeß, was sehr viel Disziplin erforderte. Mein neuer Beruf, machte mir aber wesentlich mehr Spaß, als meine frühere

Tätigkeit als Buchhalterin. Der Umsatz des Studios wuchs allmählich an. Ich lege großen Wert auf Professionalität und beschäftige ausschließlich ausgebildete Kräfte. Unser Schwerpunkt sind Studioaufnahmen, wobei wir eine große Palette an traditionellen Dienstleistungen, wie Aufnahmen von Hochzeiten anbieten. Meine ältere Tochter absolvierte die grafische Lehr- und Versuchsanstalt. Sie arbeitet jetzt bei mir und hat zu ihrem Schwerpunkt Werbefotografie gemacht. Unsere Spezialität sind auch schwarz/weiß Bilder auf Kartonpapier, die immer größere Popularität gewinnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich betrachte es als Erfolg, daß es mir gelungen ist, das Geschäft allein zu führen und gute Ergebnisse zu erreichen. Privat bedeutet für mich Erfolg meine Töchter großgezogen und sie für das Leben gut vorbereitet zu haben. Ich habe immer versucht, trotz der Anstrengung im Beruf, für meine Kinder da zu sein und den Kontakt zu ihnen nicht zu verlieren. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Nach der Heirat haben wir uns eine neue Wohnung gekauft und uns selbständig gemacht. Als mein Mann verunglückte, war es mein Ziel, unsere Zukunftspläne für unsere Töchter nachvollziehbar zu machen. Dieses Ziel habe ich mit eisernem Willen und Sturheit konsequent verfolgt. Wichtig ist, die Freude an der Arbeit und Einfühlungsvermögen. **Ihre Ziele?** Das Geschäft erfolgreich weiterzuführen und es dann meiner Tochter zu übergeben. **Wie begegnen Sie Problemen?** Früher habe ich sie immer allein gelöst, heute bespreche ich sie mit meiner nächsten Umgebung. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Der hat sich im Laufe der Zeit geändert. Zu Beginn meiner selbständigen Tätigkeit habe ich mich sehr von den Mitarbeitern distanziert. Für mich war meine eigene Meinung sehr wichtig. Heute ist mein Führungsstil viel partnerschaftlicher. Ich gehe auf die Ideen meiner Mitarbeiter ein und lasse ihnen Freiraum. Ich fördere auch die persönliche Art und Weise der Fotografie meiner Mitarbeiter, was dem Geschäft zugute kommt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch zufriedene Kunden, die ihre Dankbarkeit verbal äußern und die zusätzliche Leistungen, wie kostenloses Service, was ich gar nicht betone, zu schätzen wissen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und aus den Erfolgserlebnissen. **Was bedeutet für Sie Familie?** Die Familie hat für mich immer eine wichtige Rolle gespielt und als die Kinder noch klein waren, habe ich immer zu Mittag das Studio zugesperrt um nach Hause gehen zu können. Jetzt sind die Kinder groß und wir haben die beste Beziehung zueinander. Mein Mann hilft mir sehr und trägt zu meinem geschäftlichen Erfolg sicher bei. **Ihre Devise?** Der Wind kann stürmisch sein, die Segeln können brechen, aber das Schiff darf nicht untergehen.

✶ Weissgärber Erwin Dr.

● Steckbrief

Beruf: Psychologe. Funktion: Selbständig Tätig bei: Konzept und mehr., 1140 Wien, Penzingerstr. 19/ 8. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1959, Wien. Schöpferische Akte: Abschlußarbeit an der Wirtschaftsuniversität über die Kinogewohnheiten der Österreicher, wurde in diversen Fachmagazinen veröffentlicht. Artikel über Verkäuferauswahl. Hobbies: Lesen, Badminton, Spiele, Urlaub (anglikanischer Raum).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Psychologie- und Pädagogikstudium wurde mein Interesse an der Wirtschaft geweckt, und während ich an meiner Dissertation schrieb, belegte ich den WU-Lehrgang Werbung und Verkauf. Schon im Laufe meiner Studien hatte ich die verschiedensten Jobs, ehe ich 1990 bei der Gesellschaft für Organisationsentwicklung (GFO) als Sachbearbeiter für Seminare begann. Später war ich auch als Trainer und als Projektleiter tätig, und durch mein Interesse wurde innerhalb des Unternehmens der Bereich Personalauswahl und Recruting aufgebaut. Seit 1999 bin ich in den Bereichen Firmen- und Persönlichkeitsberatung, Training und Personalauswahl selbständig tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Einerseits auf persönlicher Ebene das Erreichen bzw. Übertreffen der selbst gesteckten Ziele, andererseits auf der gesellschaftlichen Ebene das Erreichen bzw. Übertreffen der, durch die Umwelt vorgegebenen Ziele. Das sind finanzielle Ziele, Karriere, Erreichen einer Führungsposition, etc.. Diese Ziele hängen davon ab, wer sie vorgibt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in erster Linie, weil ich beruflich die unterschiedlichsten Stationen durchlief, immer einen Schritt weiterging und nicht weiterentwickelt habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, aber nicht als beispielhaft erfolgreich, weil meine Karriere nicht plakativ ist. Meine Freunde und Kollegen würden mich aber - darauf angesprochen - sicher als erfolgreich bezeichnen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich in der GFO den Recruting-Bereich aufbaute. Das hat sowohl meine weitere Arbeit, als auch die des Unternehmens geprägt. Dadurch wurde die Produktpalette erweitert, was zu neuen Kunden führte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Identifikation mit dem Arbeitsziel und meine Zielstrebigkeit. Auch als die (Recruting-)Leistungen gerade nicht so gefragt waren, habe ich dieses Ziel konsequent verfolgt. Meine persönliche Weiterentwicklung und Weiterbildung ist ebenso wichtig gewesen, wie das Gefühl für Situationen, wodurch ich sowohl Kunden, als auch Vorgesetzten meine Ideen verkaufen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Das hat sich schrittweise entwickelt, es war ein Schnuppern und Ausprobieren. Die Dinge, in denen ich mich wohl und kompetent fühlte, blieben letztlich über. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine sehr große Rolle. **Und welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Mitarbeitermotivation hat viel mit dem Eingehen auf andere und dem Einstellen auf unterschiedliche Situationen zu tun, das ist, besonders dann wenn es nicht so gut läuft, die Schlüsselrolle der Führungskräfte. Führungskräfte müssen mit den Unzulänglichkeiten anderer leben können. **Kennen Sie Niederlagen?** Positiv gesehen sind Niederlagen eine Lernchance, wenn man sie als solche erkennt. Mißerfolge gehören als Kehrseite der Medaille zum Erfolg, sie sind eine Chance um zu analysieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche gemeinsam mit anderen herauszufiltern, was man beim nächsten Mal besser machen kann. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Beruflich aus den Erfolgen, wobei das nichts großartiges sein muß, es genügt, wenn ein Konzept gut umgesetzt wird, Anerkennung der Kunden spürbar ist oder ähnliches. Privat ist für mich Harmonie sehr wichtig, ein gut funktionierendes soziales Netz, Partnerin, Freundeskreis, etc.. **Ihre Ziele?** Dinge zu tun, von denen ich selbst überzeugt bin, in denen ich auch von meiner eigenen Kompetenz überzeugt bin und durch die ich einen Nutzen stiften kann, so daß auch andere etwas davon haben. Dieses Ziel ist berufsunabhängig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch Kundenlob, durch Folgeaufträge und langjährige Zusammenarbeit mit Kollegen. **Ihr Motto?** Die höchstmögliche Freiheit zu erreichen, ohne andere dabei in ihrer Freiheit einzuschränken. **Ihr Erfolgsrezept?** Von Rezepten halte ich nichts. Das erinnert mich an die Geschichte, als ein Maultier, schwer mit Salz beladen, durch einen Fluß gehen mußte. Dabei rutschte es aus, das Salz löste sich auf und der Rest des Weges war viel leichter. Beim nächsten Mal war es mit Schwämmen beladen, mußte wieder durch den Fluß und ließ sich, gewieft vom vorigen Mal, ins Wasser fallen, natürlich mit dem gegenteiligen Ergebnis. Das heißt, ein Rezept taugt nicht in jedem Fall. **Haben Sie Vorbilder?** Keine bestimmten Personen. Ich hole mir meine Vorbilder situationsspezifisch. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist für mich nichts allgemein gültiges. Erfolg kann sowohl durch einen selbst, als auch durch die Umwelt definiert werden. Für einen Eskimo ist das Erlegen einer Robbe vielleicht ein großer Erfolg, der in unserer Gesellschaft nichts zählt. Dabei ist die Kernfrage wer den Erfolg mißt und was die Meßkriterien sind.

✶ Weissmann Heinz

● Steckbrief

Beruf: Bezirksvorsteher des 2. Bezirks. Funktion: Bezirksvorsteher des 2. Bezirks Tätig bei: Gemeinde Wien., 1020 Wien, Karmeliterg. 9. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Mitgliedschaften: SPÖ, SK Rapid. Hobbies: Tennis und Skifahren.

● Karriere

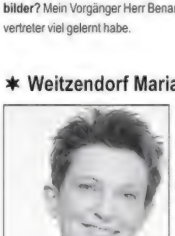
Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Lehre zum

Starkstrommonteur (bis 1961) war ich 15 Jahre als Starkstrommonteur bei Siemens tätig, die letzten drei Jahre als freigestellter Betriebsrat. Ich war auch im Zentralbetriebsrat tätig. 1972 ging ich von Siemens weg zum Verband Wiener Volksbildung (Volkshochschulen, Volksheime, Häuser der Begegnung), wo ich als technischer Assistent bei den damals gerade im Entstehen begriffenen Veranstaltungszentren (Häuser der Begegnung) beteiligt war und bei sechs solchen Zentren von der Grundsteinlegung bis zur Eröffnung dabei war und auch einiges bewegen konnte. Ich hatte dort die Bauleitung und erkannte bald, daß mein Talent in der Technik gepaart mit einem sozialen Engagement lag. Politisch war ich schon seit meinem 20. Lebensjahr tätig, ich kam 1972 in die Bezirksvertretung und wurde 1978 Bezirksvorsteher -Stellvertreter. Seit 1984 bin ich Bezirksvorsteher.

● Zum Erfolg

Was war Ihr erster Erfolg? Mein erster Erfolg war der Abschluß meiner Lehre. Als einziger mit Einsern in der Praxis und der Theorie bekam ich damals sogar eine Woche Sonderurlaub. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Die politische Aufgabe war für mich ein ganz neuer Schritt, und es gibt immer ein Auf und Ab. In den 15 Jahren als Bezirksvorsteher gab es viele schöne Erlebnisse, aber auch schlimme Zeiten. Ich sehe, daß diese Stadt in vielen Bereichen gut funktioniert, was mir wiederum Kraft gibt. Man muß aber auch Niederlagen hinnehmen können, immer kann man sich nicht durchsetzen. Als Bezirksvorsteher bin ich auch nicht für alles zuständig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß mich die Position nicht verändert hat. Ich habe immer noch den gleichen Freundeskreis wie vorher. Besonders der Freundeskreis ist für mich eine wichtige Rückzugsmöglichkeit. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich setze mich für andere ein und bin nicht karrieresüchtig. Als andere der Meinung waren, daß ich die richtigen Fähigkeiten habe, wurde ich für die Position vorgeschlagen. Ich war schon in der Jugendorganisation tätig, 10 Jahre lang Obmann der Jungen Generation und Mitglied des Landesverbandes der Jungen Generation. Als Bezirksrat gab es zwei mögliche Kandidaten, wobei der andere die Position nicht wollte. Ich kann gut mit unterschiedlichen Menschen umgehen. Dieser Kontakt mit vielen Menschen ist auch das Schöne in meinem Beruf. **Haben Sie Ihre Tätigkeit oder Position angestrebt?** Nein, ich habe mich nie mit Vehemenz um eine Position beworben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau, die früher auch selber politisch tätig war, hat viel Verständnis für meine Tätigkeit und den dazugehörenden Zeitaufwand. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlichen Fähigkeiten, aber der/die BewerberIn sollte auch schon in Verwaltungsbereichen tätig gewesen sein. Es sollte auch die Bereitschaft für Überstunden und natürlich auch Weiterbildung vorhanden sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Je nach Leistung - ich zolle Leistung mit Anerkennung und Lob. **Was ist für Sie eine Niederlage, und wie gehen Sie damit um?** Wenn ich mich von den Organen der Stadt verlasse fühle, empfinde ich dies als Niederlage. Man muß Niederlagen hinnehmen können. Sie beschäftigen mich schon einige Zeit, aber man findet auch zu jedem Problem eine Lösung. Schwierig war beispielsweise nach der Osteröffnung der Schwarzmarkt am Mexikoplatz, den wir fast eineinhalb Jahre nicht in den Griff bekamen. Erst nach dieser Zeit wurde die Visumpflicht wieder eingeführt, und die Situation besserte sich daraufhin. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Das wußte ich eigentlich auch nie. Ich wurde nächtlich via Telefon terrorisiert, was mich anfangs sehr traf. Heute sehe ich frohgemut in die Zukunft, denn schlimmer kann es nicht mehr werden. **Welche Ziele wollen Sie noch realisieren?** Meine Pension. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich wurde beispielsweise aufgrund der Planung des Karmelitermarktes von der Bevölkerung positiv angesprochen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ein Rezept für den Erfolg gibt es in dieser Branche leider keines. 100-prozentige Zufriedenheit kann man in diesem Job auch nicht bringen, da die Meinungen der einzelnen unterschiedlich sind, aber 70 Prozent sind schon sehr gut. Wenn es ein Rezept gibt, dann muß man sich der Sorgen der Bevölkerung annehmen und bei wirklichen Problemen Lösungen erarbeiten. Das persönliche Gespräch ist in meinem Beruf ein wesentlicher Faktor. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vorgänger Herr Benar, von dem ich in sechs Jahren Stellvertreter viel gelernt habe.

✱ Weitzendorf Maria Dr.



● Steckbrief

Beruf: Kommunikationsberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Weitzendorf Interaktion., 1170 Wien, Dornbacherstr. 21/15A. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1955, Graz. Eltern: Alfred und Grete. Hobbies: Literatur, Theater, Sport, Kochen, Kommunikation.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern waren beide Akademiker und ich wollte Schauspielerin werden. Bei den Aufnahmeprüfungen fiel ich durch und entschloß mich Jus zu studieren. Ich studierte sehr gern, sah aber meine Zukunft nicht in der Rechtswissenschaft. Mich interessierten Fremdsprachen und um meine Kenntnisse zu erweitern, ging ich zur Diplomatischen Akademie, die ich 1984 beendete. Ich wollte in den diplomatischen Dienst eintreten, was aber durch verschiedene Umstände nicht realisierbar wurde. Dann wurde ich abgeworben und ging zur Österreichischen Lotterie GmbH, wo ich als Pressesprecherin tätig war. Diese Station war für mich sehr

wichtig, weil ich Erfahrung sammeln konnte, wie man in einem Unternehmen als PR-Leiterin arbeitet. 1989 begann ich als selbständige PR-Beraterin/Franchisepartnerin von PUBLICO, Public Relations & Lobbing und als International Business Manager für PUBLICO. Ich besaß ein Büro in der Steiermark mit drei Angestellten und war Marketingberater für die Lotto Unio kft in Ungarn (Austria Lotto). 1995 wurde das Projekt in Ungarn abgeschlossen, das Büro in der Steiermark ließ ich auf und konzentrierte meine Aktivitäten auf Wien, wo ich „Interaktion" gründete. Schwerpunkt der Firma ist eine unkonventionelle Kommunikation, persönliche Beratung und eine breite Palette von Dienstleistungen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Durchsetzungsvermögen, Ehrgeiz, Spaß an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit, Organisationstalent, Disziplin, Marktüberblick. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Macht - privat und beruflich. **Was verstehen Sie unter Macht?** Kontakte, Mitsprache und Einflußnahme. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Nicht gehört zu werden. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** In drei Schritten - Niederschreiben, Überschlafen und Lösen. In meiner Selbständigkeit habe ich gelernt, das unangenehmste Problem als erstes zu lösen. Man darf vor keinem Problem Angst haben, weil, wenn man keine Angst hat auch nichts passiert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, meinen Freunden und aus Sport. **Ihre Ziele?** Einmal im Leben einen Tag lang Vorsitzende eines Vorstandes zu sein, der aus Männern besteht und wo ich primus interpares bin. **Was bedeutet für Sie Familie?** Rückhalt der Familie ist zum Rückgrad geworden. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch neue Aufträge. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Konstruktive Kritik (positive und negative). **Wer hat Sie geprägt?** Mein Vater, ein Mann mit Emotionen und Manager aus dem Bauch heraus. **Ihr Leitsatz fürs Leben?** Gelebte Kommunikation macht Sinn.

✱ Welser Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Wein- und Obstbauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Weingut Ing. Werner Welser., 1190 Wien, Probusg. 12. Geboren - Datum, Ort: 7. April 1943.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1959-64 absolvierte ich die Bundesfachschule für Obst- und Weinbau in Klosterneuburg. Nach dem Bundesheer war ich von 1965-80 im väterlichen Betrieb beschäftigt. 1980 übergab mein Vater den Betrieb meinem Bruder und mir, und seit 1990 führe ich das Unternehmen allein.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich sehe den Erfolg als Summe von Aktivitäten. Die Basis hierzu wurde bereits in meiner frühen Jugend gelegt. Das heißt, meine Mutter ließ mir viele Freiheiten, und so konnte ich meinen damaligen Leidenschaften (Tanzen und Tennis) nachgehen. Dadurch lernte ich viele Leute kennen, die jetzt einen Teil meiner Stammkunden darstellen. Wichtig war dieser große Bekanntenkreis für die Expansion meines Unternehmens. Ich konnte den Betrieb bereits zwei Mal vergrößern . **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** An erster Stelle ich selbst. Für mich war wichtig, aus meiner Jugendzeit Menschenkenntnis mitbekommen zu haben. Für den persönlichen Erfolg ist ausschlaggebend, daß man nie den Boden unter den Füßen verliert. Meine Mitarbeiter, die zum Großteil seit Jahren für mich arbeiten, sind wichtig.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Primär aus der Kommunikation mit den Gästen und den Mitarbeitern. Aber auch aus Gesprächen mit Partnern, die verantwortlich für Großveranstaltungen sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ausschlaggebend hierfür sind die Führung der Mitarbeiter, weiters, daß die Weine und Speisen erstklassigen Qualitätsnormen entsprechen, sowie die Erhaltung von traditionellen Werten und das Ambiente im Lokal. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Dies funktioniert durch das Delegationsprinzip. Jeder Mitarbeiter hat seinen eigenen Aufgabenbereich und ist dafür verantwortlich. Auf Grund der langjährigen Zugehörigkeit vieler Mitarbeiter kann ich mich jederzeit auf sie verlassen. Aber es gibt auch jüngere Mitarbeiter, speziell im Service. Diese Mischung funktioniert ausgezeichnet - darauf bin ich sehr stolz. Motivation ist auch durch den finanziellen Erfolg der Mitarbeiter gegeben. Weiters habe ich für die Anliegen jedes einzelnen jederzeit ein offenes Ohr und versuche so manches persönliche Problem zu lösen. Ich glaube, daß man als Unternehmer eine menschliche, hohe soziale Komponente haben sollte. Einerseits schätzen dies die Mitarbeiter, und andererseits wirkt sich dies positiv auf die Arbeitsleistung aus.

Gab es Vorbilder? Ja, meine Mutter. Sie hat mir beigebracht, daß der Kunde König ist. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß die Konkurrenz über mich mit Neid spricht, da genug Prominenz bei mir zu Gast ist. **Gibt es Stammgäste?** Ja. Um Stammgäste zu bekommen und sie auch zu halten, ist es notwendig, eine gleichbleibende, hohe Qualität von Speisen und Getränken zu servieren. Auch ein freundlicher Service hat dabei seinen Stellenwert. **Wie sehen Sie die Bereich Familie und Beruf?** Früher war dieser Bereich problematisch, denn durch die Arbeitszeit trat der private Bereich sehr in den Hintergrund. Jetzt gelingt es mir ein wenig besser. Dank der Mitarbeit von Familienmitgliedern habe ich mir auch Zeit für private Interessen (Oper, Konzerte und Tennis).

✱ Wenckheim Christiane

● Steckbrief

Beruf: Hotelfachfrau. Funktion: Marketingleiterin. Tätig bei: Ottakringer Brauerei AG., 1160 Wien, Ottakringer Str. 87-91. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1965, Wien. Besondere Vorfahren: Das Unternehmen gehört

Copyrighted material

seit dem 2. Weltkneg meinem Großvater, meine Eltern sind Inhaber der Brauerei. Hobbies: Moderne Kunst.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1983 am franz. Lyzeum) verbrachte ich ein Jahr in England und besuchte anschließend die vierjährige Hotelfachschule in Lausanne. Anschließend war ich drei Jahre für das Ritz-Carlton in Kalifornien, Washington und Hawaii tätig, ehe ich 1992 nach Wien zurückkam und mich mit mobilen Würstelständen selbständig machte. Diese Imbißstände, die ich heute noch betreibe, sind vor allem ein Saisongeschäft (u.a. sind die Standorte Rathausplatz, Schönbrunn, Wien-Marathon, etc.). Seit ca. zwei Jahren bin ich als Marketingleiterin im elterlichen Betrieb tätig.

● Zum Erfolg

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Erfolg kann ich in Zahlen messen, wenn ich etwas vergrößere oder zum Wachsen bringe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In meiner selbständigen Tätigkeit war ich sehr erfolgreich. In meiner jetzigen Position sehe ich Ansätze, würde das aber noch nicht als Erfolg bezeichnen. Erfolg ist hier vor allem vom Team abhängig. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Innerhalb des Familienunternehmens kann ich das schwer beurteilen. Generell denke ich aber schon, daß ich als erfolgreich angesehen werde, weil ich als Frau diese Position innehabe. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sich trauen, etwas zu machen und selbst Hand anzulegen. Ich habe immer zugehört, mich auf die Konsumentenseite gestellt und alles kritisch von dieser Seite gesehen. Ich war auch immer im direkten Kontakt zu den Kunden und suchte den direkten Vergleich zu Mitbewerbern. Begonnen habe ich mit einer Plastikplane und ausgeborgten Grillgeräten, heute haben wir Top-Angestellte und optimale Stände. Dazu habe ich mir auch viel in anderen Ländern abgeschaut und für Österreich adaptiert. Dazu hatte ich auch noch das Glück, daß ich von Anfang an bei den verschiedenen Freiluft-Events dabei war. In meiner Position habe ich es vor allem geschafft, Menschen zusammenzuführen und Teamarbeit aufzubauen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich wußte eigentlich nur, daß ich einmal viele Leute führen möchte. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Wenn die Familie unterstützend hinter mir steht, ist das immer gut. Mitarbeiter machen fast 100 Prozent des Erfolges aus. Man muß es schaffen, sie zu motivieren. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Freundlichkeit, Sympathie und Zugänglichkeit. Wichtig ist auch schnelles Auffassungsvermögen. Dies erkennt man an klaren Antworten beim Gespräch. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe ihnen ein klares Aufgabengebiet, viel Freiraum und Selbständigkeit. Sie müssen das Gefühl haben, daß sie nicht gezwungen werden, und sie müssen sich die Dienstzeiten untereinander ausmachen. **Kennen Sie Niederlagen?** Mißerfolge hatte ich eigentlich wenige. Beim Mountainbiken bin ich einmal hingefallen und es war eine interessante Erfahrung, daß ich nach so einem Sturz aufstehen und weitermachen konnte. In den USA konnte ich eine angestrebte Position nicht erreichen, das war aber vielleicht auch besser so. Am schlimmsten ist es, wenn mir am Stand die Ware ausgeht. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Sie ist einfach da. Ich habe Spaß daran, etwas aufzubauen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung ist mir eher unwichtig. Als Selbständige sieht man das nur am Gewinn, alles andere ist nett, aber uninteressant. Wenn ich Menschen zusammenführen kann, sind dies für mich Erfolgsmomente. **Leben Sie nach einem Motto?** Neben viel arbeiten muß man auch Spaß dabei haben. Für meine Mitarbeiter will ich einen Arbeitsplatz schaffen, an dem sie sich wohlfühlen. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater und Veuve Cliquot, die als Witwe das Champagner-Unternehmen zu dem entwickelte, was es heute darstellt.

✱ Wende Horst

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hotel Wende, Horst und Waltraud Wende OHG., 7100 Neusiedl am See, Seestr. 40-42. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Martina (1967) und Birgit (1968). Mitgliedschaften: Lionsclub. Hobbies: Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Einzelhandelskaufmannslehre 1958 war ich bis 1960 in Wien in einem Lebensmittel-Selbstbedienungsgeschäft tätig, anschließend vier Jahre Bundesheer im Burgenland und dann war ich Angestellter in der Privatwirtschaft. 1966 machte ich mich gemeinsam mit meiner Ehefrau im Lebensmittelhandel selbständig, seit 1967 sind wir in der Gastronomie in Neusiedl tätig und eröffneten 1970 die Pension Wende. 1972 errichteten wir das Hotel Wende und führten beide Betriebe zusammen. Wir sind zur Zeit Burgenlands größtes Hotel in privater Hand. 1998 bauten wir das Hotel um 23 Millionen Schilling um.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man einen guten Ehepartner hat, mit dem man Erfolge schreiben kann. Wir hatten das Glück, daß in den 70er Jahren im Burgenland der Fremdenverkehr eine steile Karriere hinter sich gebracht hat. Wir haben gerade in diesen Jahren mit dem aufstrebenden Fremdenverkehr den richtigen Zeitpunkt erwischt. Es war zu dieser Zeit großer Bedarf an Hotelerie. Wir waren damals bereits im Jänner für Juli, August und September ausgebucht. Wir hatten Erfolg und Glück. Ich bin der Meinung, daß man Erfolg nur mit Glück gemeinsam haben kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Der Erfolg meiner Frau und mir ist darauf zurückzuführen, daß wir erkannt haben, daß Fremdenverkehr etwas anderes geworden ist, als er es vorher war.

Wir haben 1970 ein Haus eröffnet, das einen Komfort geboten hat, den es vorher im Burgenland nicht gegeben hatte. Wir haben trotz Widerstand neue Maßstäbe gesetzt. **Welchen Einfluß hat Ihre Familie auf den Erfolg?** Hinter unserem Erfolg steht die ganze Familie. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Um dem Urlaubsgast im Burgenland eine entsprechende Herberge anzubieten, errichtete wir die Pension Wende. Bereits im ersten Jahr konnten wir das Hotel im Winter mit Seminaren und Wochenkursen belegen. Das Geheimnis des Erfolges liegt bei uns in der Qualität. Für die Seminare brauchten wir keine Werbung zu machen, die Mundpropaganda hat sehr erfolgreich für uns gearbeitet. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das persönliche Bemühen um den Seminargast. Sehr wichtig ist mir, daß immer jemand aus unserer Familie direkten Kontakt zu den Seminarleitern hält. Wir gehen auf alle Gästewünsche bis ins letzte Detail ein. So gewähren wir unseren internationalen Gästen ein Gefühl des absoluten Wohlbefindens. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht direkt. Die Idee kam von meiner Frau. Sie ist gelernte Kellnerin und wir haben uns in den letzten 37 Jahren immer ergänzt. Sie ist der Gastronom und ich der Kaufmann - was gibt es besseres.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Es muß die Schulbildung und Qualität passen. Wir sind in der glücklichen Lage, Führungskräfte nicht mehr suchen zu müssen, weil wir sie aus eigenen hochqualifizierten Personalbeständen rekrutieren können. Wir haben Mitarbeiter, die bereits seit 26 Jahren bei uns beschäftigt sind. Auch hier sehe ich einen Erfolg unseres Betriebes. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche immer wieder, unsere Mitarbeiter zu größeren Leistungen zu motivieren. Einen besonderen Teil nimmt dabei unsere Jahres-Abschluß-Feier ein. Das ist wie in einer großen Familie, es gibt auch kleine Geschenke. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn ich eine Niederlage erleide, sei es betrieblich oder finanziell, dann versuche ich sie ganz allein zu bewältigen. Berechtigte Beschwerden von Gästen gehen mir sehr nahe. Ich versuche dann die Ursache zu ergründen und stelle diese Mängel für die Zukunft ab. **Wie wichtig ist für Sie Anerkennung?** Es war für mich eine große Anerkennung zum Kommerzialrat ernannt worden zu sein. Ich nehme aber diese Auszeichnung nicht nur für mich in Anspruch, sondern besonders für meine Familie und meine Mitarbeiter. **Ihre Vorbilder?** Ich habe immer versucht, besser zu sein als andere. Ich bin auch sehr selbstkritisch, so mache ich auch jeden Abend eine Tagesbilanz bezüglich meiner Arbeit. Ich habe zwar unter meinen Branchenkollegen viele beneidet, aber nur drei davon sind Vorbilder für mich.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich brauche die Arbeit. Wir vergönnen uns zwei bis drei Wochen Urlaub, meist in Verona. Zwei Wochen befassen wir uns mit Kultur, daraus schöpfe ich Kraft für meinen 13 Stunden Arbeitstag. **Ihre Ziele?** Nach den großen Investitionen möchte ich den Betrieb weiter in guten Bahnen leiten. Bei den Seminaren sind wir schon sehr gut, mein Bestreben ist es, noch besser zu werden. 2001 möchten wir den Betrieb an unsere Kinder übergeben. Mein Wunsch für die Kinder ist, daß sie als Familienbetrieb weiterhin gegen die großen Konzerne bestehen.

✱ Wendt Lorenz

● Steckbrief

Beruf: Uhrmacher, Versicherungskaufmann. Funktion: Bezirksdirektor. Tätig bei: Interunfall Versicherung AG., 2230 Gänserndorf, Hauptstr. 31. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1947, Wultendorf. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Kinder: Klaus (1969), Birgit (1970) und Roman (1976). Eltern: Anton und Angela. Mitgliedschaften: Gewerbering Straßhof, Gewerbering Gänserndorf. Hobbies: Zeitungen lesen, Heurigenbesuche.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Mein Elternhaus, wo mir gesagt wurde: „Du kannst lernen, was du willst, die Hauptsache ist, daß dir die Arbeit Spaß bereitet", und danach habe ich gehandelt. Ich wollte einen Beruf erlernen und entschloß mich für die Uhrenmacherbranche. Ich fing bei Herrn Thalhammer in Laa an der Thaya an, der den Betrieb gerade eröffnet hatte und mich als ersten Lehrling beschäftigte. Er war nicht viel älter als ich, was unserer Beziehung zugute kam. Daraus resultierte bald ein vertrauensvolles Verhältnis. Nach vier Jahren legte ich die Gesellenprüfung ab und mein Chef animierte mich, mich selbständig zu machen. Es wäre die Möglichkeit vorhanden gewesen, ein Geschäft in Wien zu kaufen, was aber durch die bürokratischen Hürden nicht zustande kam und für mich das Ende der Karriere in dieser Branche bedeutete. Ich war enttäuscht, daß man mir gegenüber von offizieller Seite kein Vertrauen entgegenbrachte und wollte damit nichts mehr zu tun haben. Ich erfüllte die Verpflichtungen meinen Lehrmeister gegenüber und fing am Tag nach meiner Kündigung bei der Interunfall in Groß Enzersdorf im Außendienst an. Nach einigen Jahren meiner erfolgreichen Tätigkeit hat man mich ersucht, nach Gänserndorf zu gehen, um die Leitung der Geschäftsstelle zu übernehmen. Seit 1973 bin ich nun in Gänserndorf tätig und bin immer bestrebt meine Aufgabe nach bestem Wissen und Gewissen zu erfüllen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Realistische Ziele zu setzen und konsequent an deren Umsetzung zu arbeiten. Es ist wichtig, das Risiko in Kauf zu nehmen und willig zu sein, die Sache zu vollenden. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Freude an der Arbeit, freie Zeitgestaltung, harmonisches Privatleben und Gestaltungsmöglichkeiten. **Was empfinden Sie als Niederlage?** In meinem Fall war es die Scheidung, die viele finanzielle Probleme mit sich brachte. Ich empfand aber meine Verpflichtung als eine Herausforderung und habe mir vorgenommen, das so schnell wie möglich zu erledigen. Ich baute mir ein zweites Standbein auf, was mir half, aus den Problemen herauszukommen. Die unter-

nehmerische Ader entwickelte sich erfolgreich nach dem Schneeballsystem. 1992 gründeten wir einen Familienbetrieb, einen Autohandel, wo wir zur Zeit elf Mitarbeiter beschäftigen und auf große Erfolge zurückgreifen können. **Was verstehen Sie unter Anerkennung?** Das mein Wort zählt, daß die Zahl der zufriedenen Kunden wächst, die mir ihr Vertrauen schenken und für eine gute Beratung sich bedanken. Eine wichtige Form der Anerkennung ist die Mundpropaganda, wenn Kunden ihre Freunde zu mir bringen. **Ihre Ziele?** Mir ist es wichtig, daß meine Kinder im Leben immer einer Arbeit nachgehen und in geregelten Bahnen bleiben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell und aus der Freude am Beruf.

✶ Werdigier Ruth

● Steckbrief

Beruf: Psychotherapeutin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1950. Familienstand: Verheiratet mit Wolf. Kinder: Julia (1977). Hobbies: Lesen und klassische Musik.

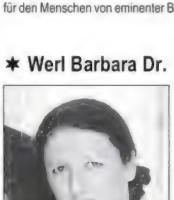
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1960-68 Gymnasium, 1968-75 Studium der Psychologie und Praktika in Wien, Berlin und Köln. 1975-76 Verhaltenstherapieausbildung am Middlesex-Hospital, London bei Prof. Victor Meyer, 1976-77 Psychiatrische Universitätsklinik, Verhaltenstherapeutische Station bei Prof. Berner und Prof. Zapotoczky. Seit 1977 Psychotherapeutin in freier Praxis, Arbeitsgebiet: Ängste, Depressionen, Zwänge und Eßsüchte, sowie Beratung in Erziehungsfragen, außerdem Mitbetreuerin des Übergangsheimes der Verhaltenstherapiestation des AKH, zur Zeit mit Prof. Lenz. Seit 1985 fortlaufende Leitung von Selbsterfahrungsgruppen für Ausbildungskandidaten der VT im ÖGVT, 1986-90 Zusatzausbildung in Hypnotherapie und klinischer Hypnose bei der Milton Erickson Gesellschaft, Deutschland. Seit 1990 Supervision in verschiedenen Institutionen der Gemeinde Wien, Jugend am Werk und diversen Schulen, 1998-99 Mediationsausbildung im ÖBVP und Anwaltsvereinigung Wien, seit 1999 Coachingausbildung. Jährlich mehrere Fortbildungsveranstaltungen auf den Gebieten der Verhaltenstherapie, systhemische Therapie, NLP, Gruppendynamik, Supervision und Mediation.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgreich bin ich, wenn ich mit dem, was ich tue, zufrieden bin und wenn ich von mir wichtigen Personen anerkannt werde. Dies gelingt mit dem Bewußtsein, was die persönliche Zufriedenheit ausmacht und von welchem Menschen man anerkannt werden möchte. **Gab es Niederlagen?** Ja, Rückschläge bewirken, daß man eine kurze Pause machen sollte, um eine dementsprechende Analyse durchzuführen und um die Emotion ausleben zu können. Wichtig dabei ist, daß man auch einen neuen Weg findet, um zum Ziel zu kommen. Persönlich animieren mich Niederlagen, das heißt, sie wirken für mich wie eine Art „Triebfeder". **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Erkenntnis, daß das, was ich meinen Klienten beibringe, auch für mich zählt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Am Anfang von Berufskarriere und Ehe spielte die Psychologie eine große Rolle. Mein Mann gab mir zu verstehen, daß ihn meine psychologischen Vokabel, welche ich auch privat verwendete, störten. Jetzt trenne ich berufliche und private Artikulation. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, mein Beruf befriedigt mich, auch das „Gefragtsein" ist ein wesentlicher Faktor für mich. Besonders freut es mich, von Kollegen anerkannt zu werden. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Eine Anerkennung ist für mich die „Weiterempfehlung". Es freut mich auch, wenn ich nach Jahren noch ein Feedback bekomme, denn dann bemerke ich, wie „ein Samen aufgeht und sich entwickelt". **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche so zu sein, wie ich bin. Ich glaube, daß dies trotz Erfolges für den Menschen von eminenter Bedeutung ist.

✶ Werl Barbara Dr.



● Steckbrief

Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Ing. Josef Werl Kunststein- und Grabsteinerzeugung GmbH., 2320 Schwechat, Dreherstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1955. Schöpferische Akte: Dissertation über Josef Engelhart (Maler um die Jahrhundertwende). Hobbies: Skifahren, Musik, Wassersport.

● Karriere

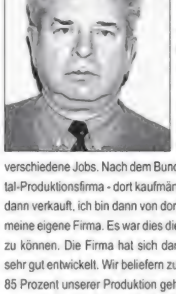
Wie war Ihr Werdegang? Ich begann in Wien Kunstgeschichte zu studieren, bin dann nach Tirol übersiedelt und habe das Studium in Innsbruck beendet. Die wichtigsten Etappen in meinem Leben sind Volksschule und Gymnasium. Nach der Matura habe ich zwei Semester Welthandel studiert, aber bald bemerkt, daß es für mich nicht passend war. Um kaufmännische Kenntnisse zu erlangen habe ich den Abiturientenlehrgang in Wien besucht und dann umgesattelt auf Kunstgeschichte. Neben dem Studium habe ich die zum Steinmetz-Beruf notwendige Ausbildung in Form von Lehrzeit, Berufsschule und Gesellenprüfung durchlaufen. Im Jahr 1989 habe ich dann die Meisterprüfung erfolgreich abgeschlossen. Seit 1990 bin ich alleinige Geschäftsführerin dieses Betriebes. **Wo liegen die Stärken Ihres Betriebes?** Wir sind zu 90% mit Friedhofsarbeiten ausgelastet, unsere Stärke liegt sicher im Kundendienst, weil ich täglich in der Firma und so für alle erreichbar bin. Es ist für unsere Kunden wichtig, das Gefühl zu haben, mit dem Chef zu

sprechen. In der Werkstätte strebe ich an, daß alle Mitarbeiter alles können. Sie müssen alle Stationen einmal durchlaufen, um von allem Ahnung zu haben. Wir bilden auch Lehrlinge selbst aus, die dann mit Begeisterung bei uns bleiben. In der kreativen Richtung habe ich sehr viel von einem Schwechater Künstler, Herrn Sukopp gelernt. Es hat sich da ein sehr schöner Kontakt entwickelt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg Zufriedenheit. Wenn die Ziele, die ich mir setze, egal ob privat oder betrieblich, erreicht werden, bin ich zufrieden und somit erfolgreich. Ich stecke mir meine Ziele kurzfristig, für mich ist es undenkbar ein langfristiges Ziel zu haben. Sie haben Kunstgeschichte studiert, da liegt ja Kreativität drinnen. **Sehen Sie eine Verbindung zu Ihrer heutigen Tätigkeit?** Die Kreativität in der Kunstgeschichte sehe ich nicht, weil die Kunstgeschichte ein Aufarbeiten von bestehenden Dingen darstellt, bei denen andere Leute kreativ waren. Für mich ist das interessanteste daran die Architektur und da vor allem die römische und griechische (Nebenfach Archäologie). **Gibt es zu Ihrem Erfolg Feedback aus engstem Kreis?** Von den Mitarbeitern. Wenn Mitarbeiter mir Arbeit freiwillig abnehmen, dann ist das Feedback genug. **Was war für Ihren Erfolg als Frau ausschlaggebend?** Ich habe bei der Betriebsübernahme Angst gehabt, als Frau nicht bestehen zu können, habe aber gewußt, daß es nicht meine Aufgabe sein kann, alles - auch das Handwerkliche - zu können. Meine Mitarbeiter haben das verstanden und haben gesehen, daß ich nicht von oben herab führen will. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Als junges Mädchen wollte ich immer Medizin studieren, um Landarzt zu werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Sicher nicht, weil die Entscheidung dieses Unternehmen zu führen, passiert ist. Ich habe den Betrieb nur deshalb von meinen Eltern übernommen, da ich nicht wollte, daß er in fremde Hände gelangt. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Die Familie ist für den Erfolg unheimlich wichtig, weil man sich seine Vorbilder in dieser sucht. Meine Eltern haben es uns vorgelebt, wie das ist, wenn man trotz eines Betriebes auch noch ein Privatleben haben kann. Ich glaube auch, daß es für die Jugend wichtig ist, eine ordentliche Familie zu haben, denn ich sehe bei meinen jungen Mitarbeitern, daß sie in mir eine Bezugsperson finden und mir dann Dinge erzählen, die sie sonst niemandem anvertrauen können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Da gibt es kein Rezept, wir sind 20 Mitarbeiter und eigentlich eine große Familie. Ich bin für jeden Mitarbeiter da. Einer der Betriebsräte sagte bei meiner Betriebsübernahme zu mir: „Es muß Ihnen klar sein, daß Sie als Chef immer mehr machen müssen als alle anderen." Ich habe mir damals gedacht, es sei eine Frechheit, sich so etwas schon am ersten Tag sagen lassen zu müssen. Aber er hatte recht. Nur so funktioniert es. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das wichtigste ist, daß man - wie in einer Familie - alles bespricht, daß man sich erst mit den Aufgaben vertraut macht und dann an die Realisierung geht. Es ist nicht meine Aufgabe, alles besser zu können als die Mitarbeiter. Meine Aufgabe ist, daß alles reibungslos abläuft, Termine eingehalten und Probleme gelöst werden. Und dies alles unter Wahrung betriebswirtschaftlicher Gesichtspunkte. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist wichtig. Wenn jemand sagt, er brauche Anerkennung nicht, lügt er. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das sind meine Sonntage, an welchen ich das Privatleben genieße. Ab und zu gehe ich in den Musikverein oder in die Staatsoper, um klassische Musik zu hören. **Haben Sie eine Lebensphilosophie oder ein Vorbild?** Man sagt mir nach, daß ich niemandem weh tun möchte. Das ist sicher richtig, obwohl ich im Laufe der Zeit gelernt habe, daß ich auch manchmal jemandem weh tun muß, daß ich auch unpopuläre Entscheidungen treffen muß, die meine Mitarbeiter kränken. Trotzdem versuche ich dies nicht zu tun. Eine Mitarbeiterin hat einmal gesagt: „Unsere Chefin ist eine Mutter Theresa." Diese Aussage ist vielleicht auch signifikant für unser Betriebsklima. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern an die nächste Generation weitergeben?** Mit Disziplin schafft man viel und man wird auch zufriedener dadurch.

✶ Wernegger Georg Dipl.-Kfm.



● Steckbrief

Funktion: Inhaber . Tätig bei: Depha - Dental Pharmaceutical Products., 1160 Wien, Liebhartsg. 34. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1942, Berlin. Mitgliedschaften: Club der Kärntner in Wien. Hobbies: Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Welthandelsstudium, gleichzeitig verschiedene Jobs. Nach dem Bundesheer Eintritt in einer großen Dental-Produktionsfirma - dort kaufmännische Leitung. Diese Firma wurde dann verkauft, ich bin dann von dort weggegangen und gründete 1989 meine eigene Firma. Es war dies die einzige Möglichkeit, um überleben zu können. Die Firma hat sich dann durch meinen enormen Einsatz sehr gut entwickelt. Wir beliefern zur Zeit Kunden auf der ganzen Welt, 85 Prozent unserer Produktion gehen ins Ausland. Diese Kunden gewonnen zu haben, ist ausschließlich mein Verdienst, ich habe zwar einige bereits von früher gekannt, den Rest lernte ich auf Ausstellungen und Messen kennen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Er ist natürlich sehr subjektiv. Für mich ist Erfolg, in einer hektischen Welt voller Konkurrenz zu überleben. Ich sehe es als Erfolg in einer Firma, die unter starkem Wettbewerbsdruck steht, Geschäftsführer zu werden und am Markt eine gewichtige Rolle zu spielen. **Ihr Erfolgsrezept?** Da spielen einige Faktoren mit. Wesentlich ist die eigene Persönlichkeit. Ich bin der Meinung, und ich mache es auch so, wenn man etwas beginnt, muß man es auch zu Ende bringen. Ich

denke da auch an mein Studium. Meine Eltern waren nicht sehr wohlhabend, ich trug schon in meiner Jugend zum familiären Wohlergehen bei. Ganz im Gegensatz zu heuteigen Kindern. Der persönliche Einsatz und ein absolutes Durchsetzungsvermögen sind wichtige Faktoren für den persönlichen Erfolg. Wenn man Erfolg haben möchte, muß man auch ein gesundes Informationsbedürfnis mitbringen, denn es hat keinen Sinn, etwas zu tun, was andere in selbiger Weise machen. Ich erinnere mich an eine Zeit, in der in Ungarn eine große Menge an Dentalfirmen eröffneten, sie sind alle wieder von der Bildfläche verschwunden, weil ihnen der Einsatz fehlte. Man muß stets Augen und Ohren offen halten, um zu erkennen, was gebraucht wird, und man muß sich umschauen und Märkte suchen, auf denen man erfolgreich sein kann. Man muß versuchen, immer gute Kontakte zu bestehenden Mitbewerbern, Konkurrenten und Lieferanten zu pflegen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, den Praktikern und den Großhändlern jede Art von benötigtem Material zur Verfügung zu stellen. Wir liefern an Kunden von Taiwan bis Argentinien, immer nur an einen pro Land, der unsere Produkte dann weiterverteilt. Man muß auf Messen und Ausstellungen versuchen, mit den maßgebenden Leuten in Kontakt zu kommen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe über 29 Jahre ein festes, stabiles Familienleben gehabt, wir haben zwei Kinder, mit denen ich viel Freude habe. Mir war der Rückhalt zuerst in der kleinen und dann in der größeren Familie sehr wichtig. Ich muß fairerweise sagen, der Umgang mit der Familie hat mir jahrelang die Kraft gegeben, die ich für den Arbeitsalltag gebraucht habe. **Ihr Lebensmotto?** Man muß an sich und seine Kraft glauben. Wenn man dies nicht tut, schafft man auch nichts. Ich bin weder schön noch schlank, aber ich bin der Meinung, daß das nicht wichtig ist. Es geht darum, daß man sein Selbstbewußtsein pflegt.

✶ Werzowa Christiane

● Steckbrief

Beruf: Übersetzerin, Dolmetscherin, Imageberaterin. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1950, Wien. Kinder: Ludwig (1984) und Anna (1987). Eltern: Dr. Ludwig und Marianne. Hobbies: Literatur, östliche Philosophie.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Die Faszination der Farben, die ich für mich entdeckte. Ich studierte Dolmetsch und Übersetzung und arbeitete auch in dieser Branche. Dann bekam ich meine Kinder und wollte nicht mehr ganztags arbeiten, sondern suchte mir eine Nebenbeschäftigung. So kam ich durch Zufall auf die Tätigkeit der Farbberaterin. Damals war dies in Österreich noch nicht bekannt, und ich machte die Ausbildung in Deutschland. Später besuchte ich buddhistische Klöster, verbrachte dort viel Zeit und wurde von der zauberhaften Wirkung der Farben gefangengenommen. Mir wurde bewußt, daß ich meine Faszination den Menschen weitervermitteln und sie damit glücklicher machen kann. Für mich ist Farbe eine Form von Energie, ein Teil des Lichtes und eine Möglichkeit, sich zu entfalten. 1988 begann ich meine Tätigkeit als Farbberaterin und war damals eine der ersten in dieser Branche in Österreich. Von reiner Farbberatung ging ich zum Gesamtstyling über. Mit der Zeit entwickelte sich das immer mehr, und jetzt ist die Vortragstätigkeit für mich auch wichtig geworden. Ich halte Vorträge in verschiedenen öffentlichen und staatlichen Organisationen - das bringt mir große Befriedigung.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Begeisterung und Faszination, Achtung vor den Menschen, mit denen ich zu tun habe. Ich nehme jeden mit all seinen Sorgen auf und empfinde für jeden große Anteilnahme. Wichtig ist die Bereitschaft, immer weiter zu lernen und an sich selbst zu arbeiten. Man muß sich mit der Tätigkeit identifizieren, nur dann wird man glaubwürdig. Eine Übereinstimmung zwischen Gedanken und Handlungen ist auch erforderlich.

Was bedeutet für Sie Erfolg? Zusammenfließen von geistigen, emotionalen und spirituellen Energien. Erfolg heißt für mich auch Identität, homogene Persönlichkeit, wo nichts auseinanderfällt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Nichtbereitschaft meines Gegenübers, meine Botschaft zu empfangen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Zuerst versuche ich mit mir zu klären, warum dieses oder jenes passiert ist, dann bespreche ich es mit meiner Umgebung, mit Kollegen und analysiere, ob es an der Situation liegt, daß für mich ein Problem entstanden ist, oder an mir selbst. Im ersten Fall versuche ich ähnliche Situationen in Zukunft zu meiden, im zweiten Fall arbeite ich an mir. Es ist immer ein Lernprozeß, bei welchem ein hohes Maß an Selbstkritik notwendig ist. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Lob, durch Applaus bei Vorträgen, durch persönliche Rückmeldungen von Kunden und durch Steigerung des Geschäftsganges.

Welche Rolle spielt für Sie die Familie? Die Familie, meine Kinder sind für mich sehr wichtig und bei meiner Karriere sorgte ich immer dafür, daß die Kinder nicht zu kurz kommen. Jetzt, da sie schon größer sind, kann ich mich mehr meinem Beruf widmen.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus meiner Auseinandersetzung mit größeren Zusammenhängen, aus globalem, spirituellem Denken.

Ihre Ziele? Glücklich, einfach und leicht zu leben. Glücklich bedeutet für mich, in Harmonie mit mir selbst und mit dem Universum. Einfach bedeutet unkompliziert. Alles, was kompliziert ist, erschwert das Leben. Leicht heißt, Dinge nicht schwer zu nehmen, weil auch Schwierigkeiten vergänglich sind. Man soll versuchen, Dinge zu verbessern, wobei man nicht hängen bleiben darf, sondern weiter gehen muß.

CLUB CARRIERE
LET´S TRAIN
HOW TO SUCCEED

✶ Wiener Norbert

● Steckbrief

Beruf: Tapezierermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tapezierermeister Wiener., 1140 Wien, Linzer Str. 393. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela, geb. Österberger. Kinder: Nikolaus. Eltern: Paula und Walter. Hobbies: Reiten, Tauchen, Skifahren und mein Bauernhaus renovieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich die HTL abbrach, begann ich eine Tapeziererlehre und war 3 Jahre Geselle im väterlichen Betrieb. 1979 absolvierte ich die Meisterprüfung und machte mich anschließend sofort selbständig. Mit 21 Jahren war ich Wiens jüngster Tapeziermeister mit eigenem Betrieb. Nach 2-jähriger Selbständigkeit bekam ich 1981 ein Angebot vom ORF als freier Mitarbeiter. 1985 übernahm ich den väterlichen Betrieb.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Dem bin ich noch nicht auf den Grund gegangen. Ich scheue große Risken und lüge mich nicht selbst an. Mir ein neues Auto, ein Haus und teure Hobbies leisten zu können ist für mich schon Erfolg. Ich lebe in Harmonie mit meiner Familie, das sehe ich als besonders großen Erfolg an. **Was war für Ihren spezifischen Erfolg ausschlaggebend?** Ich gebe immer 100%, in der Arbeitszeit und auch privat. Glücklicherweise besitze ich Fingerspitzengefühl für gute Geschäfte. Es gibt Millionenaufträge wo nichts überbleibt, das ist reine Gefühlssache. **Wie werden Sie von Familie und Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter arbeiten sogar, wenn viel zu tun ist, auch wenn sie krank sind. Bei uns herrscht richtig guter Teamgeist vor. Ich kehre nie den Chef heraus, wir duzen uns alle. Meine Familie, speziell mein Vater, ist natürlich stolz und glücklich, daß ich den Betrieb so erfolgreich weiterführe. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater, er hat aus dem Nichts die Firma aufgebaut, 2 Häuser erworben und wir konnten uns immer alles leisten. Sommer- und Winterurlaube und das schon seit 1965. Meine Frau spielt in meinem Leben eine große Rolle, sie hat mir Ruhe gegeben, mich umgepolt. Heute überschlafe ich erst, bevor ich entscheide. **Kennen Sie Niederlagen?** Ich hatte bisher keine Niederlagen, die frühe Selbständigkeit war eher ein Schritt nach vorne. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Auf Anerkennung von außen kann ich verzichten. Die ist meiner Meinung nach sowieso nicht ehrlich, ich lege keinen großen Wert darauf. **Ihre Ziele?** Ich werde diese Firma nie aufgeben, vielleicht etwas umstrukturieren, werde aber trotzdem neue Wege suchen. Mein Ziel könnte ein zweites Standbein in der Gastronomie sein. Essen und Trinken werden die Menschen immer. Würde das aber nur delegieren, mein Privatleben darf nicht darunter leiden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Freizeit. Ich arbeite nur, um mir den gewohnten Lebensstil zu erhalten. Mit einem 6er im Lotto würde ich nichts mehr machen und nur noch meinen Hobbies fröhnen. Unseren Lebensstandard zu erhalten, das ist mein Antrieb.

✶ Wiesbauer Roswitha

● Steckbrief

Funktion: Communications Manager. Tätig bei: Bull AG., 1150 Wien, Linke Wienzeile 192. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1958, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Othmar. Eltern: Josef und Maria Kreuzer. Hobbies: Tennis, Schwimmen, Skifahren, Lesen, Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der kaufmännischen Ausbildung verbrachte ich ein Jahr in den USA um mein Englisch zu verbessern. Mein ursprünglicher Berufswunsch war zwar Stewardess, ich hatte später aber doch den Wunsch ins Hotelmanagement einzusteigen. Die darauffolgenden zwei Jahre war ich im Hotel Intercontinental im Bereich der Reception und Reservierung tätig, anschließend verbrachte ich sechs Monate in Paris um meine Französischkenntnisse aufzufrischen. Die nächste Station war die Firma Wang, wo ich acht Jahre tätig war - sechs Jahre davon war ich Assistentin des Marketing-Leiters. Seit über sieben Jahren bin ich jetzt bei der Firma Bull AG. In meiner Funktion als Communications Managerin bin ich unter anderem für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Österreich, Deutschland und der Schweiz zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn Ziele, die man sich gesetzt hat erreicht werden und die Arbeit Spaß macht. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Sich Prioritäten und Ziele zu setzen - etwas Neues bedeutet für mich immer eine Herausforderung. Ich versuche ständig mich auch persönlich weiterzuentwickeln. Ich habe von Natur aus eine positive Lebenseinstellung, bin gerne mit anderen Menschen zusammen, und habe eine sehr starkes intuitives Talent. Ich kann sehr gut improvisieren, lasse mich auch in der größten Hektik nicht aus der Ruhe bringen, habe Spaß dabei und bin angstfrei. Mich kann nichts überraschen, was nicht bewältigbar wäre. Beruflichen und persönlichen Erfolg betrachte ich als eine Einheit. Freude im Beruf und im Privatleben - das eine ist nicht ohne das andere möglich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als erfolgreich und fühle mich auch als ehrgeizig. Wenn wir Mitarbeitergespräche und -bewertungen haben, will ich immer die

volle Punktezahl erreichen. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Ich glaube, daß mir meine absolut positive Grundeinstellung den Lebensweg ebnet und ich hatte auch immer das nötige Glück. Es gab eine Zeit, wo ein ganzes Jahr lang mit Intrigen gegen mich gearbeitet wurde und ich ohne die nötige Kompetenz wahrscheinlich gescheitert wäre. **Wie werden Sie von Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine beste Freundin sagt immer, daß ich absolut unvoreingenommen auf Menschen zugehe. Ich mag Menschen und besitze ein gewisses Potential an Liebe für mir nahestehenden Personen. Mit meinen Mitarbeitern habe ich ein sehr offenes Klima. Dadurch daß ich offen auf Menschen zugehe, öffnen sie sich auch. **Welchen Wert hat Familie für Sie?** Familie bedeutet mir sehr viel, ich bin keine typische Karrierefrau, mir ist das alles irgendwie passiert. Ich investiere sehr viel in eine Beziehung und das Schönste ist, sich gemeinsam weiterzuentwickeln und in einer Partnerschaft zu wachsen. **Hatten Sie jemals Vorbilder?** Als Person fasziniert mich Senta Berger. Sie hat eine tolle Ausstrahlung. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich besuche gerne Persönlichkeits- und Weiterbildungsseminare, sie geben mir viel Kraft. Außerdem schöpfe ich viel Kraft aus meinem glücklichen und erfüllten Privatleben. **Können Sie einen Ratschlag für andere weitergeben?** Mut haben, positive Einstellung zum Leben, dann wendet sich das Leben - falls es in einer negativen Phase ist. Negative Betrachtungsweisen sind abzulegen und ein strahlender Mensch kommt zum Vorschein.

✱ Wiesenthal Simon Prof. Dr. h.c. mult. Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Leiter. Tätig bei: Jüdisches Dokumentationszentrum., 1010 Wien, Salztorg. 6. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1908, Buczacz (Ukraine). Eltern: Ascher und Rosa. Schöpferische Akte: „KZ Mauthausen" 1946, „Gross-Mufti - Großagent der Achse" 1961, „Ich jagte Eichmann" 1961, „Verjährung" 1964, „Doch die Mörder leben" 1967, „Die Sonnenblume" 1969, „Segel der Hoffnung" 1973, „Der Fall Krystyna Jaworska" 1975, „Max und Helen" 1982, „Every day rememberance day" 1986, „Flucht vor dem Schicksal" 1988, „Jeder Tag ein Gedenktag" 1988, „Recht, nicht Rache" 1988, „Denn sie wußten, was sie tun" 1995.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium der Architektur in Prag und Lemberg, danach 8 Jahre als Architekt tätig und seit dem Krieg Leiter des Jüdischen Dokumentationszentrums.

● Zum Erfolg

Was war der prägenste Moment in Ihrem Leben? Schwer zu sagen, weil mein Leben aus vielen prägnanten Momenten besteht. Wenn es keinen Krieg gegeben hätte, wäre ich Architekt geblieben und meine Lebenseinstellung wäre auch anders. Der Krieg hat mein Schicksal total verändert. Ich habe durch Wunder alle Grausamkeiten von mehreren KZ-Lagern überlebt, und als die Amerikaner schon nahe waren, habe ich gesagt: „Ich möchte noch 15 Minuten nach der Befreiung leben, damit ich sehen kann, wie die Nazis den Krieg verlieren". Ich habe darüber erzählt, als mir im Weißen Haus eine Goldmedaille verliehen wurde. Der damalige Präsident der Vereinigten Staaten Jimmy Carter hat mich umarmt und war zu Tränen gerührt. Nach dem Krieg habe ich es als meine Lebensaufgabe empfunden, zu beweisen, daß es Gerechtigkeit gibt. Ich habe eine Liste von 93 Naziverbrechern zusammengefasst, die ich angeklagt habe, Juden in den Konzentrationslagern umgebracht zu haben. Nach dem Krieg gründeten wir in Linz ein Jüdisches Dokumentationszentrum und begannen den Kampf für die Gerechtigkeit. Später sind wir mit diesem Zentrum nach Wien übersiedelt. **Was ist der Sinn Ihrer Tätigkeit?** Vorallem sehe ich den Sinn darin, daß alles was in der Nazizeit geschehen ist, nicht vergessen wird. Ich kenne den Haß nicht, ich kämpfe gegen das Vergessen. Ich möchte keine Rache, aber ich möchte Mörder von Morgen warnen. Wir arbeiten mit einem kleinen Team von Menschen, die keine Arbeitsstunden zählen und die mich in allen meinen Bemühungen unterstützen. Ich bekomme oft Briefe von jungen Menschen aus Österreich und Deutschland, die mich fragen, ob ich Informationen über ihre Großväter habe, weil die Großväter nichts erzählen. Ich möchte keine Unannehmlichkeiten für die Familie, aber falls im Archiv Zeugnisse bzw. Urteile von den Prozessen vorhanden sind, schicke ich die Kopien. Ich schreibe meine Bücher, ich halte Vorträge mit einem einzigen Ziel, die Wiederholung der Nazizeit zu verhindern. Ich bin Architekt, aber im Laufe meiner Tätigkeit bin ich sozusagen auch Jurist geworden, und die Leute kommen zu mir, um sich in Rechtsfragen zu informieren. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die Familie ist für mich neben meiner Tätigkeit das Wichtigste. Ich hatte meine Frau während des Krieges aus den Augen verloren und durch ein Wunder wiedergefunden. Wir haben alle unsere Verwandten im Krieg verloren. Wir bekamen eine Tochter. Als sie 8 Jahre war, kam sie einmal ganz verwirrt nach Hause und fragte, warum sie keine Verwandten hätte, wo andere Kinder über ihre Omas und Opas, Tanten und Onkeln erzählten. Es war für mich einer der erschütterstenMomente meines Lebens. Ich begann Bekannte anzurufen mit der Bitte, sie mögen vor den Festtagen sich als Verwandte bei meiner Tochter melden, und so habe ich mit der Zeit eine künstliche Familie für mein Kind geschaffen. Erst später habe ich ihr die Wahrheit erzählt. **Ihr Lebensmotto?** Information ist Kampf gegen die Wiederholung der Naziverbrechen. Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sonder ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß..

✱ Wiesinger Sabine Dr.

● Steckbrief

Beruf: Zahnärztin. Funktion: Inhaberin Tätig bei: M&M - Medical Dental & Healthcare Krankenanstalten GmbH. - Zahnambulatorium Josefstadt., 1180 Wien, Schulg. 38. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1964, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Günther. Schöpferische Akte: Fach-

Copyrighted material

artikel und Publikationen im Bereich Zahnmedizin, wissenschaftliche Arbeiten für Prof. Watzek. Hobbies: Natur, Pflanzen, Garten (mit 25-jährigen Orangenbäumen), Fotografie (ständige Ausstellung in der Ordination).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der Wunsch, Medizin zu studieren, war durch meinen Schwager (Internist) schon früh gegeben. Nach dem Studienabschluß 1992 machte ich bei Prof. Watzek an der Universitäts-Zahnklinik in Wien meine Facharztausbildung, die ich 1995 abschloß. Danach war ich noch zwei Jahre an der Universitäts-Zahnklinik beschäftigt, begann aber bereits damals, mich für dieses Projekt zu engagieren. Letztlich arbeitete ich drei Jahre intensiv an dieser Art von Zahnambulatorium, sah mich in ganz Europa und in den USA um, sammelte Anregungen und besuchte weiterbildende Kurse. Ich wollte selbständig etwas schaffen, das es noch nicht gab. Für mich ist die Zahnheilkunde Ganzheitsmedizin, bei der der Patient im Mittelpunkt steht, in die er mit einbezogen wird und in der ihm die Behandlungsart transparent dargelegt wird.

Auch im zahnmedizinischen Bereich hat jeder seine Spezialitäten, und so wollte ich eine Ordination schaffen, in der diese Spezialisten unter einem Dach zusammenarbeiten. Deshalb haben wir von der Prophylaxe (unsere jüngsten Patienten sind eineinhalb Jahre alt), über Kieferorthopädie (Zahnregulierung), Mund-, Gesichts- und Kieferchirurgie (Implantate), bis zur Allgemeinmedizin und prothetischen Medizin mit fünf Ärzten und eigenem OP den gesamten zahnmedizinischen Bereich in unserem Ambulatorium. Damit decken wir das gesamte Spektrum ab, können absolute Qualitätssicherung garantieren und arbeiten unter den Auflagen wie eine Krankenanstalt. Alle diese Leistungen - und das ist das Besondere und war auch am schwierigsten zu realisieren - sind auch für normale Kassenpatienten zugänglich. Ich wollte nicht einfach nur ein teures Privatambulatorium schaffen, sondern diese Qualität auch für Normalbürger erschwinglich machen. Dazu waren sehr lange und zähe Verhandlungen mit der Krankenkasse notwendig, die sich letztlich ausgezahlt haben und in einem Sondervertrag mündeten. Größter Wert wurde auf den modernsten Stand der medizinischen Einrichtung gelegt. Seit Anfang 1999 besteht dieses Ambulatorium, es wird von Patienten und Kollegen nicht nur goutiert, sondern hat sich schon in den ersten Monaten zu einer „Vorzeigepraxis" entwickelt, die immer wieder von Zahnärzten besucht wird.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich einen Wunsch realisieren kann - egal, worum es dabei geht. Ich wollte mir mit dieser Klinik einen Lebenstraum erfüllen, ohne zu denken, ob ich damit erfolgreich bin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, für mich ist es etwas Besonderes, mir diesen Traum - besonders im medizinischen Bereich und unter schwierigsten Bedingungen - erfüllt zu haben. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich habe viele Freunde und rede leicht mit Menschen. Jeder sagt, daß das, was ich mache, ganz toll ist, keiner hat mit Neid oder Mißgunst reagiert. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Der wesentlichste Punkt in meinen Überlegungen war es, die Lokation auszuwählen, wo ich dieses Projekt verwirklichen kann. Daß es so laufen soll, wußte ich schon früh, und nach dem Gedanken der interdisziplinären medizinischen Zusammenarbeit war die Standortbestimmung die wesentlichste Entscheidung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich selbst total daran geglaubt habe. Wenn man selbst an etwas glaubt, kann man es auch anderen vermitteln. Das muß aus tiefster Überzeugung passieren. Die anderen müssen letztlich auch daran glauben und das Gefühl haben, es sich selbst zuzutrauen. Begeisterungsfähigkeit, Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein sind die Kriterien, die dazu führen, daß auch andere einem vertrauen. Dazu kommt dann auch noch Konsequenz. Wenn ich etwas mache, dann ganz und nicht halbherzig. Wenn das Projekt darunter leidet, darf man auch nicht kompromißlos sein. Mir war auch die soziale Komponente wichtig, deshalb legte ich darauf Wert, diese Leistungen auch Kassenpatienten zugänglich zu machen. Arzt wurde ich ja deshalb, weil mir Menschlichkeit am Herzen liegt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, Arzt zu sein ist für mich der interessanteste Beruf, den es gibt. Ich wollte immer mit Menschen zu tun haben, und ihnen zu helfen, ist dabei die höchste Form. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ausgeglichen zu sein und sich wohlzufühlen, ist sehr wichtig - sowohl im persönlichen Umfeld als auch im Team - um Kraft zu schöpfen. Nur wenn das Umfeld stimmt, kann man auch gute Arbeit leisten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ein Unternehmen kann man nur dann erfolgreich führen, wenn alle an einem Strang ziehen und motiviert sind. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Rein emotionell. Gemeinschaftsdenken, Teamfähigkeit, Kompromiß- und Hilfsbereitschaft sind die wichtigsten Eigenschaften. Keiner darf nur seine eigenen Interessen verfolgen. Meine Mitarbeiter müssen auch schon jahrelange Erfahrung in Zahnarztpraxen haben. Das ist zwar ein Kostenfaktor, steigert aber die Qualität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch gute Bezahlung, sie verstehen aber auch alle Ideen, und ich wähle sie so aus, daß sie gut zusammenarbeiten. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen können passieren, das ist etwas ganz Normales. Ich habe generell eine positive Lebenseinstellung, deshalb kann ich mit Niederlagen auch umgehen, ich lerne daraus, es beim nächsten Mal besser zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Familie, meinen Hobbies und meinem Garten, den

ich von einer 4.500m² großen „G'stetten" zu einem Vorzeigegarten machte. **Ihre Ziele?** In ca. 20 Jahren möchte ich bei dem Prozentsatz der Patienten, die ich betreue, ein Umdenken - besonders im Vorsorgebereich - einleiten. Meine Patienten sollen dann auch kariesfrei sein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sowohl von Bekannten und Freunden, durch deren Wertschätzung und den Gratulationen, daß ich es geschafft habe, als auch von Kollegen, die sich meine Praxis ansehen kommen. Darunter waren auch schon einige Kapazitäten, wie Vorstände von Universitätskliniken und Landeskrankenhäusern. **Ihr Lebensmotto?** Ausgeglichenheit, Wohlfühlen und Lebensqualität - Zufriedenheit in jeder Beziehung - ist mir wichtig. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß für alles offen und aufgeschlossen sein, Einsatzfreude und Opferbereitschaft mitbringen. Am wichtigsten ist, daß man von dem, was man macht, auch 100-prozentig überzeugt ist. Das ist ebenso ein Motor wie positives Denken.

✱ Wilhelm Thomas Ing.

● Steckbrief

Beruf: Telekommunikationsfachmann. Funktion: Gschf., Prokurist. Tätig bei: Telenor Satellite Services GmbH., 1010 Wien, Laurenzerberg 2/2/1. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jasmine. Kinder: Larissa (1989) und Laeticia (1991). Mitgliedschaften: Wirtschaftsclub der Führungskräfte. Hobbies: Tauchen, Segeln, Skifahren, Mineralogie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura studierte ich BWL an der WU und arbeitete nebenbei als Techniker bei IBM, brach das Studium ab und ging als Systemtechniker für Großcomputer zu National Advanced Systems, wo ich von 1985-90 tätig war. Mein Interesse entwickelte sich immer mehr in Richtung Vertrieb. 1990 kam ich über die Beraterfirma Pendl & Piswanger zu Memorex, wo ich als Techniker begann und zuletzt (bis 1992) Geschäftsbereichsleiter für Datennetzwerke war. 1992 wurde ich Marketing- und Vertriebsleiter für GSM in Österreich bei Motorola. Im Zuge dieser Tätigkeit verkaufte ich z.B. das GSM-Netz an die Österreichische Post und Telekom. Ich war Operationsmanager (Niederlassungsleiter) bei Motorola, ehe ich 1996 über die Firma Jenewein zu Max Mobil abgeworben wurde. Dort habe ich bis 1997 den gesamten Firmenaufbau mitgestaltet, besonders den Großkunden-Vertrieb und die Businessgeschäfte. Seit 1998 bin ich bei Telenor und habe hier den Aufbau des Unternehmens mitgestaltet. Telenor hat fünf eigene Satelliten im Orbit und ist weltweit einer der größten Einzelgesellschafter von Intelsat. Hier begann ich als Prokurist, und per 1999 wurde ich Geschäftsführer des Unternehmens, das von Österreich aus die Satellitenkommunikation (Datentransfer, Intranet, Wide Area Networks) für Zentraleuropa aufbaut. Neben meinen beruflichen Tätigkeiten habe ich mich weitergebildet (Diplom in Management Studies in England) und absolviere derzeit das MBA-Studium an der Open University in England.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Aus einer Idee etwas physisch Greifbares zu machen, das Relevanz hat und aus dem etwas Produktives entsteht. Eine reine Finanztransaktion, bei der ein paar Prozent Gewinn gemacht werden, ist für mich kein greifbarer Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube mir einen guten Namen gemacht zu haben. Ich habe das Image, daß ich niemanden über den Tisch ziehe und durch Qualität überzeuge. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schon. Meine Mitarbeiter wissen, daß man mit mir etwas aufbauen kann. Ich kann besonders gut mit Mitarbeitern umgehen. Für mich ist ein Netzwerk aufzubauen und Kontaktpflege zu betreiben sehr wichtig. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Bei Max Mobil meinen Standpunkt und meine Visionen darzulegen, den Weg konsequent zu verfolgen und umzusetzen. Bei Entscheidungen muß man auch „Nein" sagen können, man muß klar fokusieren und darf sich nicht verzetteln. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Soziale Kompetenz, auf Leute zuzugehen, sie von einer Idee zu überzeugen und motivieren zu können. Wichtig ist meine zusätzliche zielgerichtete Managementausbildung, die mir hilft, das Business zu verstehen, vorausblickend zu sehen, was eine Entscheidung bewirkt und welche Faktoren für ein längerfristiges Überleben wichtig sind. Solch eine Ausbildung im Ausland würde ich jedem empfehlen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Traum war es einmal, Pilot zu werden, ich habe den Segelflugschein und AUA-Prüfungen abgelegt. Wegen eines Rückenleidens ist dieser Traum leider nicht Wirklichkeit geworden - damals brach für mich eine Welt zusammen. Ich wollte weder von meinen Eltern abhängig sein, noch kann ich mir von allen sagen lassen, was ich tun soll. Wegen dieses Obrigkeitsproblems habe ich immer schon eine selbständige Führungsposition angestrebt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau ist bei den Kindern und hält mir den Rücken frei. Sie gibt mir Rückhalt und unterstützt mich auch bei meinem Studium. Ohne sie ging es nicht. Das familiäre Umfeld und meine Kinder spielen die wichtigste Rolle in meinem Leben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ausbildung und fachliche Qualifikation sind wichtig, ich messe dem aber nicht 100 Prozent Wichtigkeit bei. Wesentlich sind auch die soziale Komponente und die Fähigkeit, selbständig Entscheidungen zu treffen. Ich delegiere viel und billige meinen Mitarbeitern einen großen Entscheidungsspielraum zu. Um Details will ich mich nicht ständig kümmern müssen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir definieren klare Ziele und evaluieren sie. Mitarbeiter können selbst Ideen einbringen, vieles erarbeiten wir gemeinsam. Wenn etwas funktioniert, so kläre ich das ebenso direkt ab, wie wenn etwas nicht funktioniert - nach dem Prinzip „strenge Rechnung, gute Freunde". Es gibt zwar eine Bo-

nusregelung, Geld ist aber nicht alles. Ich nehme mir auch die Zeit, bei verschiedenen Arbeiten wie z.B. Antennenaufbau mitzuarbeiten. **Kennen Sie Niederlagen?** Die gab es gottseidank noch nicht, ich verdränge das aber auch. Eine Kündigung wegen eigenem Versagen wäre eine Niederlage, bei der ich aber selbst vorher die Notbremse ziehen und von mir aus gehen würde. Ich habe Angst, einer Anforderung nicht gerecht zu werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein Workaholic. Ein Ziel erreichen zu wollen, ist Selbstmotivation und Motor. Kraft tanke ich aus der Familie, meiner östlichen Philosophie, der ganzheitlichen Sicht der Dinge und aus der Meditation. In der Früh gehe ich eine dreiviertel Stunde mit den Hunden spazieren und lasse die Gedanken schweifen, um klar im Kopf zu werden. **Ihre Ziele?** Unabhängigkeit und Selbständigkeit. Ich will Leben und Beruf verbinden, nicht bis an mein Lebensende angestellt sein, sondern mein eigener Herr sein und mein Leben genießen. Ein Traum wäre, mit ca. 45 Jahren das Geschäft von meinem Schiff aus zu betreiben. Mich würde auch eine Beraterfunktion (eventuell Krisenmanagement) interessieren. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ein Schulterklopfen oder zu erfahren, daß ein Dritter denkt, daß man etwas gut gemacht hat, ist für mich wichtig. Mein Vater hat das nie gemacht, deshalb suche ich wahrscheinlich auch Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** Was ich mir wünsche, will ich auch schaffen - aber nicht um jeden Preis. Ich muß mich auch im Spiegel ansehen können. **Ihr Vorbilder?** Herr Gorbatschow, der aus einem engen System ausbrach, alles vom Tisch warf und sich traute, etwas ganz anderes zu machen. Beeindruckt bin ich auch von dem russischen Maler Nikolaus Röhrich, der sein Leben lang auf der Suche nach Spiritualität und ethnisch-moralischen Zielen war. Er ließ sich nie einengen, machte Expeditionen nach Tibet, etc.. Seine Bilder ziehen mich stark in ihren Bann, das ist für mich Motivation. Allgemein bewundere ich Menschen, die über den Tellerrand hinaussehen und den Mut zum Machen haben. **Anmerkung zum Erfolg?** Am Erfolg muß man ständig arbeiten, man darf sich nie auf Lorbeeren ausruhen. Man kann zwar fallen, darf sich aber nie gehen lassen.

✱ Willenpart Thomas

● Steckbrief

Funktion: Gschf. Tätig bei: UHU Austria GmbH., 1020 Wien, Handelskai 388. Geboren - Datum. Ort: 1960 in Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Ablegung der Externistenmatura Beginn des BWL-Studium und Absolvierung des Lehrganges für Werbung und Verkauf an der WU. Danach begann ich bei der Firma Smith Klein Beecham (Massenkosmetik und Haushaltsprodukte) als Junior Product Manager, nach einem halben Jahr Aufenthalt in der Zentrale in Deutschland kehrte ich als Product Manager nach Wien zurück und wechselte in den Verkauf, was für mein Weiterkommen im Bereich Marketing/Verkauf unbedingt nötig war. Nach drei Jahren wechselte ich in eine andere Branche als Verkaufsleiter für Verpackungspapier bei der Firma Europapier. Danach wurde ich von der Firma Oral-B abgeworben und kurz darauf bekam ich das Angebot UHU Austria aufzubauen und zu führen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Gesetzte realistische Ziele im privaten und im beruflichen Bereich zu erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequente Zielsetzung. Das halbe Jahr in Deutschland ermöglichte mir Profilierung, genaue Marktanalyse und Mitbewerberanalyse. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Der Mut eine neue Aufgabe zu übernehmen, richtige Einschätzung der eigenen Fähigkeiten, Erfahrung im Marketing und der kollegiale Umgang mit den Mitarbeitern. Zurückstellen der persönlichen Meinung mit der Fähigkeit die Wünsche der Masse zu erkennen. Auch die Fähigkeiten meine praktischen Erfahrungen umzusetzen und mich an neue Gegebenheiten anzupassen spielen eine Rolle. **Spielt die Familie und die Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau hat großes Verständnis, daß mein Beruf viel Zeit in Anspruch nimmt. Meine Mitarbeiter setzen Ziele sehr gut um, wobei die Identifikation mit dem Produkt und den Zielvorgaben als Voraussetzung gilt. Dadurch erwerben Sie Anrecht auf Transparenz der Firmenführung, der Umsätze und der Zielvorstellungen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, die Verwirklichung der Ziele ist durch ein zweistelliges jährliches Wachstum, in einem Markt der nicht wächst, gegeben. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Wichtig ist, die richtigen Prioritäten zu setzen, wenn die Arbeit Spaß macht, dann habe ich mein Ziel erreicht. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben in allen Zügen zu genießen - Freiraum und Freizeit sind wichtig.

✱ Willert Leo Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kommunikationsberater. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Suxess Verlags- und WerbegmbH., 1070 Wien, Schottenfeldg. 51/2. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Danielle. Hobbies: Musik (Schlagzeuger von „Modern Times"), Schifahren, Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während des Soziologiestudiums besuchte

ich einen Hochschullehrgang für Öffentlichkeitsarbeit. Wir waren die ersten Absolventen dieses Lehrganges, so hatten wir es damals leicht, in diese Branche einzusteigen und ich nutze die Gunst der Stunde. 1988-89 war ich PR-Berater bei IKEA. Ich war einige Zeit als freier PR-Berater tätig und wechselte anschließend zu Hofbauer, Wejwar und Partner (1992-95). 1994 wurde ich dort Teilhaber und als 1995 Herr Hofbauer ausstieg, benannten wir die Firma in wejwar.willert. um. 1997 verkaufte ich meine Anteile an Wejwar und stieg bei Suxess ein. Suxess wurde vor zehn Jahren als klassischer Verlag mit Schwerpunkt Firmenzeitschriften gegründet, ist nun aber als Full-Service Agentur tätig und setzt seit drei Jahren verstärkt auf New Media (Internet, CD-Rom Produktion). Dieser Bereich ist derzeit der am stärksten wachsende. Zu unseren Kunden zählen unter anderem Elk-Haus, L´Oréal (Teiletat: Laboratories Garnier, Produktgruppe Phas), HB-Austria (Nokia, Akai, Dual, Metz, Ingelen), Wiener Tierschutzverein („Tierfreund"), Krebshilfeverein Österreich, Jugendherbergswerk, Fertighausverband, Supertramp Reisebüro, Joma, Hugin-Sweda, Update-Marketing (Software) und max.mobil. Ein Schwerpunkt sind Kunden aus dem Bereich Finanzdienstleistungen z.B. FTC (Futuresfonds), C-Quadrat, Sparkasse Schwaz/Tirol. Ich-Du-Er-Sie-Es-Sparkassen (Kundenzeitschrift). **Sonstige Tätigkeiten?** Mitinhaber der Agentur MECOC Werbe GmbH Nfg. KEG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Der ökonomische Erfolg des Unternehmens muß so groß sein, daß die Firma bestehen, Gehälter und Unkosten zahlen kann und ich auch neben einem Gehalt, den ich auch am freien Markt bekäme, das unternehmerische Risiko abgegolten bekomme. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Vergleich zu meinem engeren Umfeld habe ich eine passable Karriere gemacht - nicht aber im Vergleich mit großen Agenturen. Im Sinne meiner Definition bin ich im großen und ganzen erfolgreich, auch wenn immer noch Ziele offen sind - aber die Richtung stimmt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Generell in diese Branche zu gehen, weil hier ein großes Wachstumspotential vorhanden ist. Richtig war es auch, sich von alten Dingen zu lösen, die Anteile bei wejwar.willert. Abzugeben und bei Suxess einzusteigen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Durchaus, weil allein die Branche schon einen dynamischen Ruf hat. Gewonnene Etats werden hier ebenso als Statussymbole gesehen wie das großzügige Umfeld der Lofts und Ateliers, in denen Agenturen angesiedelt sind. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann Altes ablegen, auch wenn es manchmal schwer fällt. Sich von meiner alten Firma zu lösen war schmerzlich - ich hatte dort mehr Anteile und mehr verdient - letztlich bot Suxess aber bessere Chancen. Neues zu machen, auch wenn es zuerst eine Einbusse darstellt, sehe ich als wichtig. Man muß flexibel sein, sich von klassischen Karriereschemata lösen können und Risken eingehen, um Chancen zu nützen. Der klassische Karriereweg, sich in einer Firma hinaufzudienen über Jahrzehnte, wird bald gänzlich aussterben und die Karrieren werden inhomogener ablaufen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Zuverlässigkeit und Konstanz. Kunden binden sich an den Betreuer, auf den sie sich 100-prozentig verlassen können. Dabei zählt Kompetenz im Kommunikationsbereich, Betreuung durch den Chef und Allroundfähigkeit. Welcher Kreative letztlich die Umsetzung macht, ist dem Kunden egal, wichtig ist ihm die persönliche Betreuung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** War nicht geplant. Zu Beginn hatte ich auch nicht den Überblick über die Branche. In meine Tätigkeit bin ich hineingewachsen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Das Umfeld ist wichtig, es erzeugt den sozialen Druck, der als Antrieb dient. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** An Mitarbeitern schätze ich Eigenständigkeit und daß sie das Gefühl persönlicher Verantwortung entwickeln. Ich delegiere gern und muß dann wissen, daß sich der Mitarbeiter von allein darum kümmert. Motivation ist Lob und größerer Freiraum - mehr Eigenverantwortung (z.B. wichtigere Kunden). **Kennen Sie Niederlagen?** Die Entwicklung der Agentur wejwar.willert. war trotz enormen Einsatzes nicht wie erwünscht. Aber ich lernte aus Mißerfolgen am meisten, z.B. loszulassen und den Beruf nicht einen zu hohen Stellenwert einzuräumen. Nicht mehr den extrem fanatischen Willen zum Erfolg zu haben hat auch meine Lebensqualität verbessert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin überzeugt, daß man nur erfolgreich sein kann, wenn man konsequent, beharrlich und diszipliniert ist. 98 Prozent sind Transpiration und zwei Prozent Inspiration - diese Weisheit stimmt für mich. **Ihre Ziele?** Eine am Markt erfolgreiche Agentur zu haben, in der ich wesentliche Entscheidungen treffe. Für mich ist Selbständigkeit sehr gut, weil ich mit Autoritäten Probleme habe - ich muß selbst steuern können. Autonomie ist mir wichtig, ebenso auch genügend monetäre Ressourcen zu haben - nicht klassisch reich, sondern finanziell unabhängig zu sein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, darunter auch die höchste Form - nämlich Neid. Soziale Anerkennung ist für mich eine Triebfeder. **Ihr Erfolgsrezept?** Disziplin, Ausdauer und Konsequenz - damit kann man in allem erfolgreich sein, auch wenn man dafür nicht 100-prozentig begabt ist. **Haben Sie Vorbilder?** Diszipliniertе Leute wie z.B. den Schlagzeuger Dave Weckl, der durch Konsequenz in seinem Bereich eine Top-Position erreichte.

✱ Willmann Martina

● Steckbrief

Beruf: Köchin. Funktion: Souschefin der Küche. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1971, Wien. Hobbies: Sport, Computer.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich entschloß mich für einen Lehrberuf und machte die dreijährige Kochlehre in einem Wirtshaus. Danach hatte ich dort ein Jahr Praxis - ich ging weg und fing in der Hotelküche vom „Bristol" an. Das war aber auch nicht meine Erfüllung,

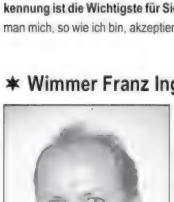
Copyright Mediacom

ich wollte unbedingt ins „Korso" und es gelang mir. Ich konnte Herrn Gerer überzeugen, daß ich wirklich kochen will. Es war natürlich eine andere Welt als das Gasthaus. Die ersten drei bis vier Monate tat ich mir sehr schwer, doch Herr Gerer unterstützte mich und baute mich immer wieder auf. Nach dieser Krise begann mir die Arbeit Spaß zu machen, es kamen die ersten Erfolge und seit zwei Jahren (ich bin nun sieben Jahre im Korso) bestellte man mich zur Stellvertreterin von Herrn Gerer.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel zu Ihrem Erfolg? Spaß am Beruf, Ehrgeiz, Glück und Kreativität, die man als Köchin unbedingt braucht. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele erreicht zu haben. **Und was waren das für Ziele?** Den beruflichen Zustand zu erreichen, bei dem ich mich wohl fühle und bei dem meine Leistungen anerkannt werden. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich habe meine Eltern und meine Geschwister sehr gerne, wir verbringen viel Zeit zusammen, vor allem Urlaube, ich lebe allein und bin der Meinung, jeder sollte sein Leben leben, wie er es sich vorstellt. **Ihre Vorbilder?** Die Vorbilder, habe ich eher im beruflichen Bereich und das sind Menschen, die wissen, was sie wollen und wie sie zum Erfolg kommen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen, aus dem Sport und aus der Anerkennung anderer Menschen. **Welche Art der Anerkennung ist die Wichtigste für Sie?** Persönliche Anerkennung, wenn man mich, so wie ich bin, akzeptiert und schätzt.

✶ Wimmer Franz Ing.



● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Gewerberechtlicher Geschäftsführer. Tätig bei: Controlmatic., 3300 Amstetten, Wiener Str. 18. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1959, Wallsee. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Theresia. Hobbies: Fotografie und Radfahren.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1979 in Waidhofen an der Ybbs habe ich über einen Personalbereitsteller in der BRD als Elektrotechniker gearbeitet. Ich war bis 1980 bei Westinghouse als Elektrotechniker in Norddeutschland in einer Chemieanlage und habe dort Inbetriebnahmearbeiten durchgeführt. 1985 bin ich bei Westinghouse in die Planung gewechselt und habe 1991 die Leitung eines technischen Büros in Heidenheim übernommen. Dort hatte ich auch wieder die Projektleiterfunktion und Planung im Großanlagenbau inne. 1998 wurde die Tochterfirma Controlmatic in Österreich gegründet. Hier bin ich gewerberechtlicher Geschäftsführer und Prokurist.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn man Großprojekte abwickelt, sie termingerecht fertigstellt und die Planung weitgehend fehlerfrei ist, ist dies Erfolg für mich und für das Unternehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit meinem beruflichen Werdegang zufrieden, und das kann man wohl mit erfolgreich gleichsetzen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Unternehmerisches Denken und viel Engagement. Unsere Firma hat eine sehr fortschrittliche Firmenphilosophie, die Verantwortung wird breit gestreut. Ich habe die Gabe dafür und bringe auch das notwendige Engagement mit. Natürlich habe ich auch die entsprechende Fachkompetenz für die mir übertragenen Aufgaben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich war sicher immer bereit, Verantwortung zu übernehmen. Mein Ziel war, wieder nach Österreich zurückzukehren. Es hat in den 80er Jahren eine Westinghouse-Tochter in Österreich gegeben, diese wurde aber aus ehemaligen Voest-Mitarbeitern rekrutiert und da wollte ich nicht dabei sein. Der Kontakt mit meinen Vorgesetzten in der BRD war immer gut, und so hat sich mit der Zeit diese Stelle bei Controlmatic von selbst ergeben. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ich arbeite viel und bin erfolgreich, was jedoch ohne Familie nicht möglich wäre. Meine Lebenspartnerin zeigt das notwendige Verständnis. Ich hoffe, daß sich das Geschäft in Österreich in einigen Jahren gefestigt hat und es Mitarbeiter gibt, die mich etwas entlasten können. Mitarbeiter müssen von ihrer Persönlichkeit her ins Team passen. Wenn dies nicht der Fall ist, könnte das Klima der ganzen Abteilung darunter leiden. Wichtig ist auch Fachkompetenz. Ich muß aber schon beim Einstellungsgespräch das Gefühl haben, daß der Bewerber sich entwickeln wird. Bei meinen bisherigen Personalentscheidungen hatte ich immer Glück. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung und Lob motivieren mich und tragen zu meiner Zufriedenheit bei. Ich glaube, es gehört zu den Aufgaben eines Vorgesetzten, die Mitarbeiter zu motivieren. Anerkennung ist dabei ein probates Mittel. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Eine klassische Niederlage oder einen Mißerfolg hatte ich bis dato nicht. **Welche Ziele möchten Sie noch realisieren?** Mein vordringlichstes Ziel ist, dieses Unternehmen in einigen Jahren zu einem mittelständigen Betrieb mit rund 35 Mitarbeitern zu machen und am österreichischen Markt mit Controlmatic entscheidend Fuß zu fassen. **Haben Sie Vorbilder?** In der Firma in der BRD gibt es Vorbilder für mich. Das sind Personen, die durch fachliche Kompetenz und großes persönliches Engagement Karriere machten.

✶ Windbrechinger Wolfgang Architekt, Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekten, Diplomingenieure - W. & T. Windbrechinger., 1010 Wien, Schönlaterng. 8. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1922, Rammingstein. Familienstand: Verheiratet mit Traude. Schöpferische Akte: Diverse Veröffentlichungen - be-

sonders im Rahmen der ÖGFA. Mitgliedschaften: Kammervertretung (Sektionsprüfung 1965-70), Freimaurer (Loge Voltaire). Hobbies: Schach, Basteln, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium war ich drei Jahre in einem Düsseldorfer Architektenbüro und bin seit 1958 in Wien selbständig tätig. Wesentlich war der Wettbewerbserfolg für eine Schule in Puntigam von Prof. R. Rainer 1958, bei dem ich den ersten Preis errang. Über Prof. Rainer bekam ich auch meine ersten Aufträge (Arbeitersiedlung für Böhlerwerk Karpfenberg, etc.). Die Arbeiten wurden zwar nicht von den Leuten, wohl aber von der Kritik positiv aufgenommen. Ich wirkte maßgeblich gegen die Verhüttelung und Verschandelung von Ortsbildern mit und beschäftigte mich mit der Autofreihaltung von Stadtteilen (Fußgängerzonen, Park & Ride-Anlagen, etc.). Damals begründete ich die österreichische Gesellschaft für Architektur (ÖGFA) mit, um diese Probleme in die Gesellschaft zu infiltrieren. Die Idee mit den Park & Ride Systemen hatte ich 1974, bekam Aufträge in der Stadt- und Verkehrsplanung, war an der Schaffung der Fußgängerzone Kärntnerstraße (1974) ebenso beteiligt wie an der Gestaltung der Floridsdorfer- und Brigittenauerbrücke, schuf zahlreiche Kindergärten, Schulen, Wohn- und Reihenhausanlagen, etc..
Sonstige Tätigkeiten? Gutachten und Studien (u.a. „Donaukanal-Entwicklung" Wien, Vorortelinie Wien, „Umbau der Schatzkammer" Wien, „Einfamilienhaus im Rahmen der Stadtentwicklung", „Wohnungen für Körperbehinderte", etc.). Werkauszug: Bildungsbauten (Kindergärten für Böhlerwerke, Amstetten, Volksheim Karpfenberg, Schulen in Mauer-Öhling, Schauspielhaus Wien), Sonderbauten (EKZ Hietzing, Stationsgebäude Engelsplatz, Floridsdorfer- und Brigittenauer-Brücke, Möbelhaus Michelfeit, Pharmahalle Hoechst Austria), Wohnbauten (Am Schöpfwerk Wien, Reihenhaussiedlungen Böhlerwerke, Karpfenberg, mehrere Siedlungen in Amstetten, Eigentumshäuser), städtebauliche Arbeiten und Sanierungen (z.B. Fußgängerzone Kärntnerstraße, Hauptplatz Amstetten, Virgilkapelle, Schönlaterngasse) und vieles mehr.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Einen Auftrag möglichst positiv für alle Beteiligten zu Ende zu bringen. Nicht Geld, sondern Zufriedenheit ist für mich der Maßstab. Erfolg ist aber ein Zufallsprodukt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, mein Endziel habe ich trotz ungeheurem Einsatz in den wichtigsten Punkten nicht erreicht. Für mich sind Hochhäuser und Glaspaläste nicht vertretbar. Ich reite auch nicht auf der Erfolgswelle von Wachstums und Rendite. Ich sehe das als keine glückliche Entwicklung. **Ihre Ziele?** Alle Bauten auf minimalen Energieeinsatz abzustimmen. Energie ist à la longue das kritischste Problem. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Beim Garagenprojekt in Grinzing habe ich den Auftrag zugunsten eines natürlichen Biotops nach Gesprächen mit Anrainern abgelehnt. Ich verzichtete lieber auf mein Honorar anstatt dieses Biotop einer Garage zu opfern. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich werde als hilfsbereiter Mensch gesehen, man hat mich gern, aber ich gelte nicht als besonders erfolgreich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bei Wettbewerben war ich immer risikobereit. Intensive Bildung, nicht nur architektonisch. Ich beziehe auch die Umwelt mit ein. Die Fähigkeit zur Menschenführung, rhetorische Schulung. Demokratische Entscheidungen bei Bauten - mein Leitspruch: „Architektur muß den Menschen dienen, nicht den Mächten, die sie zu beherrschen drohen". Daher würde ich auch nie ein Gefangenenhaus bauen wollen - das geht mir gegen den Strich. Architektur war immer Manifestation der Macht (Paläste, Kirchen). Das ist für mich Demonstration der Macht auf Kosten der Armen. Wer sich dieser Macht unterwirft, kann aber durchaus erfolgreich werden. Man sollte sich aber selbst nie als zu erfolgreich sehen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, eigentlich wollte ich Chemiker werden und habe während meiner Schulzeit als Laborant gearbeitet. Nach dem Krieg war alles kaputt, Architekt war ein gefragter Beruf, das Studium ging schnell, daher..... **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Zusammenarbeit mit meiner Frau ist sehr gut. Mitarbeiter muß man vor allem als Menschen behandeln. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich entscheide aus dem „Bauch" heraus, anhand eines Gespräches sehe ich, ob wir zusammenpassen - die Mappe interessiert mich eigentlich nicht. Mitarbeiter müssen das Gefühl haben, nicht nur Befehlsempfänger zu sein. Ich beziehe sie mit ein und sie sollen auch eigene Ideen miteinbringen können.
Kennen Sie Niederlagen? Wenn man zu sehr vertraut, wird das Vertrauen fallweise mißbraucht. Mir ist das passiert und ich habe dabei viel Geld verloren. Eine Niederlage ist auch, wenn man zu sehr nachgibt und das Endprodukt weit entfernt vom eigentlichen Entwurf ist.
Wie gehen Sie damit um? Das Produkt nie mehr ansehen und keinem sagen, daß man der Architekt war. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch meine überstandenen Lebensabschnitte - schon als Kind mußte ich mithelfen und Geld verdienen, im Krieg wurde ich in den vier Jahren bei den Gebirgsjägern sechs Mal verwundet - allein das überstanden zu haben gibt mir Kraft. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich habe zahlreiche Preise gewonnen, darunter Staatspreise für Architektur. **Ihr Lebensmotto?** Als Freimaurer ist mir alles Leben heilig - auch wenn man es - wie z.B. bei Tieren - gewaltsam beendet, so muß man zumindest ihr Leben bis dahin lebenswert gestalten. Deshalb habe ich auch Aufträge zu solchen „Saurierbauten" wie Großschlachthöfe, immer abgelehnt. Ein Vortrag von mir, in dem ich sagte, daß ein Architekt, der sich für Bauten zur Massentierhaltung hergibt, seinen Beruf aufgeben sollte, war ein Eklat. **Haben Sie Vorbilder?** Rupert Riedl oder Konrad Lorenz. **Anmerkung zum Erfolg?** Nicht alles, was man baut ist Architektur. Architektur sind die Diamanten unter den Bauten (Sakrale Bauten, Monumente). **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Einflußreiche, finanzkräftige Menschen kennenlernen und sie überzeugen. An Wettbewerben teilnehmen - trotz großem Risiko.

✶ Windholz Teddy

● Steckbrief

Beruf: Komponist, Musiker. Funktion: Komponist, Musiker. Tätig bei: Musikagentur., 1020 Wien, Hollandstraße 1/35. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1924, Bruck/Leitha. Familienstand: Verheiratet mit Juliana. Eltern: Leopold und Johanna. Hobbies: Filmen, Reisen, Basteln.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich komme aus einem relativ gutbürgerlichen Elternhaus. Ich wuchs in Bruck an der Leitha auf. Dann übersiedelten wir nach Wien, wo ich 1942 maturierte. Nach den Vorstellungen meiner Eltern sollte ich Mediziner werden. Ich begann mit dem Studium und verdiente mein Geld mit dem Klavierspielen. Die Musik hatte mich immer begeistert, und sie gewann mit der Zeit die Oberhand. Gegen den Protest meiner Eltern bildete ich mich heimlich parallel zur Medizin an der Hochschule für Musik aus. Ich spielte Tanz- und Unterhaltungsmusik, um mein Studium zu finanzieren und studierte Klavier und Klarinette/Saxophon. Nach dem Krieg gab es wenig Noten, und ich versuchte, amerikanische Musik von den Platten nachzuspielen und die Partien für verschiedene Instrumente zu schreiben. Während des Studiums lernte ich den zukünftigen Professor Johannes Fehring, der Philosophie studierte, kennen, und wir stürzten uns gemeinsam auf die Musik. Wir gründeten ein Orchester und fingen 1949 an, im Volksgarten zu spielen. Auf Grund unserer Qualität bekamen wir ein Engagement für den Rundfunk, wo damals der „Schlagbarometer" gestartet wurde. Später kam der Film dazu. Wir arbeiteten mit vielen berühmten Regisseuren zusammen, z.B. mit Fritz Antel. In dieser Zeit begann ich zu komponieren. Durch den Film bekam ich Kontakt zu Professor Heinz Nebrand. Meine Tätigkeit in der Branche wurde immer intensiver. 1953 gründete ich ein eigenes Orchester, mit dem ich ein paar Jahre in ganz Europa unterwegs war. Als ich zurückkam, begann ich für „Würfel-Kabarett", für Peter Lodynski, zu arbeiten. Dann kam Lodynski´s „Flohmarkt-Company". Wir genossen internationale Anerkennung. Wir wurden mit den renommiertesten Preisen ausgezeichnet: Vier goldene Rosen, bronzene Rose (Cannes), Emmy, Chaplin-Preis. Außer „Flohmarkt" waren es „Made in Austria", Sendungen mit Heinz Conrads und vieles andere. Seit achtzehn Jahren wirke ich beim „Musikantenstadl" und auch bei „Licht ins Dunkel" mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das zu machen, was mir Freude bereitet. Ich habe mein Hobby zu meinem Beruf gemacht und habe es nie bereut. Erfolg in der Musik bedeutet für mich Begeisterung. **Ihr Schlüssel zu Erfolg?** Liebe zu meinem Metier und Animo bei der Umsetzung dieser Liebe. Wichtig ist auch, konsequent zu bleiben und seine Ideale nie zu verraten. **Wie erfahren Sie Anerkennung von außen?** Durch die Art und Weise, wie die Leute mit mir umgehen. Als eine Anerkennung empfinde ich die Worte des Altbürgermeisters Doktor Zilk bei meiner Verleihung des Goldenen Ehrenzeichens für Verdienste um das Land Wien. Er sagte, daß ich der Musik im Fernsehen einen gewissen Stellenwert gegeben habe, den sie nie vorher hatte.

✶ Windischbauer Gerhard Univ.Prof., Dipl.-Ing., Dr. tech.

● Steckbrief

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Institut Vorstand f. med. Physik u. Biostatisik. Tätig bei: Veterinärmedizinische Universität Wien., 1210 Wien, Veterinärpl. 1. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1941, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard. Kinder: Dr. Heide (1961), Mag. Wolfgang (1963), Dr. Paul (1971) und Cand.med. Susanne (73). Schöpferische Akte: „3D-Photos alter Meistergeigen", Beiträge in zwölf Jahrbüchern der Medizin, 1992 „Surface Topography and Body Deformity", Tagungsbände 1998 Biomedizinische Technik, zahlreiche hochschulpolitische Artikel, Editorials und Fachartikel zum Thema Moirè-Technik, Magnetfeldtherapie, medizintechnische Verfahren, etc.. Mitgliedschaften: Rotary, Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Biomedizinische Technik, zahlreiche nationale und internationale wissenschaftliche Gesellschaften, z.B. Optical Society of America, Deutsche Gesellschaft für Angewandte Optik, Österreichische Gesellschaft für Medizinische Physik, Österreichische Gesellschaft der Tierärzte, etc.. Hobbies: Musik, Klavierspielen, Oper, Sport, Fotografie, Videofilmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In dem Zeitalter, als der erste Sputnik ins All startete, Kennedy progostizierte, daß der Mensch am Mond landen würde und die ersten Computer aufkamen, entwickelte sich mein starkes Interesse für Technik und Naturwissenschaften. Das gab den Ausschlag für mein Studium der Technischen Physik, das ich 1966 abschloß. Anschließend war ich kurz in der Industrie (Voest), wo ich auch schon als Ferialpraktikant gearbeitet hatte, wollte aber eher wissenschaftlich tätig sein. Durch Zufall kam ich ans Institut für Medizinische Physik, wo ich 1970 mein Doktorat machte. Anschließend stand ich vor der Entscheidung, in die Computerbranche oder weiter in die Forschung zu gehen. Ich entschied mich für das Fondsprojekt „Digitale akustische Analyse von Atmungsgeräuschen", das mir angeboten wurde und in dessen Verlauf ich mir den ersten Computer anschaffen konnte. So beschäftigte ich mich schon seit den 70er Jahren mit der Digitalisierung von Sprache und Musik. Nach meiner Habilitation 1980 war ich ab 1983 außerordentlicher Univ.Prof., wurde 1995 Institutsvorstand und 1996 zum Universitätsprofessor ernannt. Seit 1980 beschäftigte ich mich der Moirè-Technik, die z.B. besonders zur frühzeitigen Erkennung von Rückendeformierungen dient. Gemeinsam mit Prof. Dr. Neugebauer (Orthopädie)

entwickelten wir daraus eine Methode zur Darstellung der Symmetrie von Geigen (3D-Darstellung von antiken Meistergeigen, die mit dem Violinometer wie ein Fingerabdruck unverwechselbar sind). Auf Basis dieser Technik entstanden auch Plastiken, wie z.B. das Raiffeisen-Denkmal in Spitz an der Donau oder ein Heimito von Doderer-Denkmal in Reichenau aus der Totenmaske des Dichters. Diese Denkmäler schuf Prof. Kurt Ingerl auf Grundlage meiner Moiré-Topografie, die eine berührungslose Höhenschichtmessung (Isohypsen) ermöglicht. Neben meiner universitären Tätigkeit beschäftigte ich mich auch frühzeitig mit der Hochschulpolitik, war 1972-76 Vorsitzender des Österreichischen Assistenten-Verbands, von 1976-79 Vorsitzender der Bundeskonferenz des wissenschaftlichen und künstlerischen Personals, 1983-96 Vorsitzender der Bundessektion Hochschullehrer in der Gewerkschaft und bin seit 1975 Vorsitzender des Universitäts-Kollegiums der Veterinärmedizinischen Universität Wien. Als Vertreter der Wissenschaften war ich 1974 im Aufsichtsrat des ORF und von 1975-79 im Hörer- und Seherbeirat im Kuratorium des ORF.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Innerhalb seines Berufsfeldes eine anerkannte Position zu erreichen, wobei die Anerkennung auf Leistungen beruht. Das definiert sich für mich entweder durch Expertentum als Fachwissenschafter oder bei Nebenleistungen wie wissenschaftliche Lehre, Organisation und Personalentwicklung. Ich betrachte Erfolg weniger gewinnorientiert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe in jeder meiner Funktionen Anerkennung bekommen, wurde in Führungspositionen bestätigt und hatte nie Probleme in puncto Führungsstil oder Autorität. Auch in meinem engeren Umfeld finde ich reibunslos Kontakte. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** An mein Diplomstudium ein Doktoratstudium zu hängen, war richtig. Falsch für meine wissenschaftliche Laufbahn war hingegen an ein kleines, neues Institut zu gehen, das über keine Geräte verfügte. Für meine persönliche Entwicklung war diese Entscheidung aber insofern richtig, als ich frei arbeiten konnte. Die zweite wesentliche Entscheidung war nicht in die Industrie zu gehen, wo das Anfangsgehalt aber ein vielfaches gewesen wäre. Mich damals für dieses Fondsprojekt zu entscheiden, war eine gravierende Entscheidung - damals stand ich an einer Straßengabelung mit zwei Einbahnen. Aus familiären Gründen war ich auch immer nur kurz im Ausland - ich heiratete bereits vor dem Studium, hatte bald zwei, später vier Kinder und älter werdende Eltern, so war die soziale Bindung an Österreich sehr stark. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Stabilität in der Familie. Man sagt mir auch nach, daß ich ein gutes analytisches Verständnis für die Entwicklung und die Konsequenz, Ziele über mehrere Jahre hinweg zu verfolgen, habe. Ich besitze Kompromißbereitschaft, kann aktive Kompromisse eingehen und Spannungen zwischen Studenten, Assistenten und Professoren lösen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Bruder war schon zu meinem Studienbeginn Universitätsassistent, die eigentliche Entscheidung fiel aber erst nach 1970 bzw. nach meiner Habilitation. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich komme aus einem gutbürgerlichen Haus, das ist ein starker Faktor für Stabilität und Kontinuität in meiner Laufbahn - geprägt durch mein Elternhaus. Für mich ist auch wichtig, wie man seinen Kindern Lebenserfahrungen weitergeben kann. Ebenso wie mein Bruder auf mich, hat die Universität auch auf meine Kinder abgefärbt, die alle studierten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Mein Führungsstil ist sehr teamorientiert, Besprechungen werden immer in Gruppen geführt, unabhängig von der Funktion sind bei mir alle gleichberechtigt, und jeder kann seine Meinung einbringen. So gingen auch die Spannungen am Institut stark zurück. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wir haben eine geringe Fluktation, und eigentlich suche ich nur Lehrlinge, die wir zu Physiklaboranten ausbilden, aus - dabei hatten wir zum vierten Mal die besten Lehrlinge bei Berufswettbewerben gestellt. Die Kriterien sind persönlicher Eindruck, Einstellung zum Berufsbild, Erwartung über die Entwicklung und bisherige schulische und außerschulische Leistungen. Ein besonderes Faible habe ich für Personen, die Weiterbildung anstreben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Für Mitarbeiter, die sich weiterbilden, haben wir Vorbildfunktion, und ich stehe auch persönlich für Probleme zur Verfügung, so gebe ich Hilfestellung und entlaste Mitarbeiter, die vor Prüfungen stehen. Einige meiner Mitarbeiter konnten so schon ihr Studium beenden oder beginnen. **Kennen Sie Niederlagen?** Krisen hatte ich eher im wissenschaftlichen Bereich, in der Entwicklung der Karriere. Es gab Zeiten, da glaubte ich die Habilitation nicht zu schaffen, später stieg dann die Ungeduld, als Professor berufen zu werden. Wird man das nicht, baut sich bei manchen Frust auf. In der Laufbahn sind das die schwierigsten Momente - man möchte mehr Verantwortung, ein eigenes Institut übernehmen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich hatte in meiner gewerkschaftlichen Tätigkeit auch schon immer mit Rektoren und Staatssekretären zu tun, als ich noch nicht Institutsvorstand war, deshalb konnte ich hier kompensieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem familiären Rückhalt, ich lasse aber die Sorgen vor der Türe, um Probleme nicht zu überschichten, sondern sie separat zu behandeln. Kraft tanke ich auch aus meinen Hobbies und aus einem stabilen Freundeskreis, in dem es jeder in seinem Beruf zu etwas gebracht hat, jeder für sich interessant und erfolgreich ist. **Ihre Ziele?** Ziele gibt es kaum noch. In der Wissenschaft beginnt immer mehr ein Rennen nach „Impact-Punkten" (wobei gemessen wird, wie oft jemand in der - meist englischsprachigen - Fachpresse erwähnt wird). Dieses Ranking bringt zunehmend Konkurrenzsituationen in die Wissenschaft. Deshalb ist ein gutes Personalentwicklungsprogramm sehr wichtig, und so arbeite ich an universitären Organisationsstrukturen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Indirekt sicher. Ich kann von Rektorenkonferenzen bis zur Gewerkschaft zu jeder Organisation gehen, bin dort willkommen, und man beachtet meine Meinung. **Ihr Lebensmotto?** In Stammbücher schreibe ich entweder „Wissen ist Macht und Arbeit der Schlüssel dazu" oder „Jeder lange Weg beginnt mit dem ersten kleinen Schritt". Sonst suche ich jede Möglichkeit, freundschaftlich zusammenzusitzen und nütze jede Gelegenheit,um Feste zu feiern. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater wegen seiner konsequenten Haltung und meine Mutter wegen ihrer geistigen Regsamkeit.

Copyrighted material

✶ Winkens Elke

● Steckbrief

Beruf: Schauspielerin. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1970, Linnich. Eltern: Heinz und Cathy. Hobbies: In Büchern über fernöstliche Religionen und über Frauen aus der Geschichte stöbern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im 6. Lebensjahr begann ich mit Ballett, bis zu meinem 15. Lebensjahr betrieb ich das sehr intensiv. Anschließend wollte ich in ein Ballettinternat, wurde aber nicht aufgenommen. Dadurch stand ich mit 16 vor einer schweren Entscheidung. Ich entschloß mich nach England zu gehen, bekam dort sehr rasch eine Zusage für ein Stipendium an einer Musicalschule, besuchte zuerst zwei Monate die Schauspielschule und genoß dann eine Musicalausbildung mit allen Facetten.

Dies dauerte 2 Jahre, während dieses Zeitraumes wurde ich Deutschlands und Europas „Disco Queen". Da ich von London weg wollte, suchte und fand ich die beste Musicalschule Europas, nämlich die Peter Weck-Schule in Wien. So kam ich nach Wien und bin jetzt schon 9 Jahre hier, obwohl ich ursprünglich nur ein Jahr dableiben wollte. Mit 21 begann ich also in Wien neu, veränderte meinen „Look", sprach anders und verhielt mich anders. Die Musicalschule, mit staatlicher Prüfung und Schauspielunterricht bei Ida Krotendorf, absolvierte ich in 3 Jahren. Schon im 3. Jahr lernte ich Werner Sobotka kennen, er engagierte mich für das Programm der „Hektiker" als Tänzerin, wo ich in Folge auch das Programm moderierte. Das war der Beginn meiner Karriere. Bei einem Auftritt in Deutschland wurde ich für eine Jungensendung engagiert, man stimmte innerhalb kürzester Zeit eine Sendung total auf mich ab und ließ mir freien Spielraum.

Nach 2 Jahren empfand ich diese Tätigkeit als unzureichend und begann mit den „Kranken Schwestern". 1996 moderierte ich die „Romy-Gala". Da sahen die Leute, daß ich wirklich etwas kann. Daraufhin bekam ich unglaublich viele Angebote, auch von deutschen Sendern, spielte in einem Film mit Hansi Hinterseer „Hochwürdens Ärger mit dem Paradies". Diese Rolle nahm ich an, um wieder spielen zu können, wieder die Kamera zu spüren. Das nächste Angebot kam von Niki List für die Produktion „Helden in Tirol", bei der ich die Hauptrolle bekam. Daraufhin spielte ich an der „Kleinen Komödie", wo ich endlich auch wieder einmal auf der Bühne stehen konnte. Kurz nach der Premiere rief mich Kathy Zechner an um mir ein neues Life-Style-Magazin anzubieten, ich nahm an. Es folgte das Theater in der Josefstadt wo ich das „Pützchen" in des „Teufels General" spielte. In Folge bekam ich wieder eine Hauptrolle in einem Film, diesmal keine lustige Rolle. Dieser Film war bis jetzt thematisch die wichtigste und größte Herausforderung für mich, weil ich privat beides verkörpere, sowohl das Heitere, als auch das Ernste.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich selber sehe mich nicht als so wahnsinnig erfolgreich, das höre ich nur von anderen. Für mich gilt, der Weg ist das Ziel und ich bin noch lang nicht dort. **Ihre Ziele?** Ich möchte auch in Deutschland spielen und dort weitermachen, was ich hier begonnen habe. Meine privaten Ziele definieren sich für mich immer klarer, ich habe große Sehnsucht nach einer eigenen Familie.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich bin zur Einsicht gekommen, diese nur aus mir selber schöpfen zu können. Ich kann mit jemandem nur glücklich leben, wenn ich mit mir selber glücklich bin. Ich greife zu fernöstlichen Methoden wie Yoga und Meditation und wenn mir selbst dazu die Kraft fehlt, dann schließe ich einfach die Augen und lasse mich von meinem Gottvertrauen führen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube, wenn man auf seine innere Stimme hört und seinen eigenen Weg geht, dann wird man erfolgreich sein. Neid ist eine große Blockade und Selbstmitleid etwas zerstörerisches. Erfolg ist nicht berufliche Karriere, das empfinde ich als großes Mißverständis, Erfolg ist mit Menschen klar zu kommen, Verständnis zu haben, tolerant zu sein und Kinder erziehen zu können, also Geduld für neues Leben zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Ich habe ein Licht am Ende des Tunnels, das nie ausgegangen ist.

✶ Winker Norbert Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Chemiker. Funktion: Direktor. der Hauptstelle Tätig bei: AUVA., 1201 Wien, Adalbert-Stifter-Str. 65. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Carola. Kinder: Robert (1974). Eltern: Anton und Frieda. Schöpferische Akte: Fünf Bücher und über 180 Publikationen. Mitgliedschaften: Mitglied der American Association for the Advancement of Science, Mitglied des Fachbeirates des Österreichischen Bundesinstitutes für Gesundheitswesen, Beiratsmitglied des Institutes der Umweltgutachter, -auditoren und -berater, der Europäischen Plattform für Umweltfachleute. Hobbies: Segeln, Skifahren, Weitwandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Studium zum Chemiker an der TU Wien, war ich ab 1982 Universitätsdozent an der TU. 1992 wurde ich Direktor der Hauptstelle in der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt., zuständig für die Prophylaxe in den Betrieben (UV - BK - integrierter Gesundheitsschutz - Gesundheitsförderung). 1994 wurde ich Mitglied des Wissenschaftlichen Ausschusses für das Nachdiplomstudium „Arbeit und Gesundheit" am Institut für Hygiene und Arbeitsphysiologie an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich.

1994 Experte der European Commission Directorate V - Safety and Health protection and XIII - Science Research and Development (Standards, Measurements and Testing Programmes), 1995 Vertreter der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt im Arbeitsschutzbeirat im Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Vorsitzender-Stellvertreter des Wissenschaftlichen Industriellen Beirates des Österreichischen Forschungsinstitutes Seibersdorf GmbH., Sachverständiger der Gruppe III der Europäischen Gemeinschaft für die Studiengruppe „Schutz von Arbeitnehmern gegen Risiken im Zusammenhang mit krebserregenden Stoffen am Arbeitsplatz" und „Schutz von Arbeitnehmern, die einem Explosionsrisiko ausgesetzt sein können", 1996 Ernennung zum a.o. Univ. Prof. und seit 1997 bin ich Vorsitzender des Beirates Lebenswissenschaften/ARCS (Austrian Research Centers) und Vorsitzender des Beiratsdirektoriums. **Sonstige Tätigkeiten?** Lehrtätigkeiten an der TU-Wien und an der Montan Uni.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Am beruflichen Sektor die Kundenorientierung und Dienstleistung. Hier liegt der wesentliche Faktor im Erkennen von Bedürfnissen - strategisch die Nische zu erfassen, nicht global ein Netz zu spannen, die Definition exakt durchzuführen - nicht nur qualitativ auch quantitativ. Betriebsintern wird ein monokausales Schienendenken abgelegt, eher vernetzt und multifaktoriell temporär gewichtet - was ist heute, hier und jetzt - ein wichtiger Punkt. Ein Aspekt liegt im Erkennen der Weiterentwicklung - keine traditionelle Verhaftung - funktionierende Dinge auch über Bord werfen, jedoch den Mut zur Lücke haben - zurücklehnen und mit Genugtuung das Geleistete betrachten. Der Erfolg liegt im Versuch, nicht alles pragmatisch, eher schwerpunktmäßig intuitiv zu lösen. Meine Stärken befinden sich im Zurücknehmen können, Zuhören - Hinhören können, auch kleinen Bemerkungen Wichtigkeit schenken - in der interdiziplinären Schaffung verschiedener Charaktere. **Ihre Ziele?** Es liegt in meiner Absicht die Prüfstelle weiter auszubauen, im Rahmen dieser, neue Wege zu beschreiten - die Institution AUVA auf den sich vollziehenden Paradigmenwechsel vorzubereiten, umzustellen auf die neuen Belastungsformen. Das Ziel mit oberster Priorität liegt in der Mehrbeachtung der Prävention. **Was ist für Sie Erfolg?** Auf den Beruf focusiert liegt Erfolg in der Realisierung von Aufgabenstellungen und am Mitpartizipieren aller beteiligten Personen - Erfolg geht nicht auf einen Einzelnen zurück sondern auf gemeinsame Leistung. **Ihr Erfolgsrezept?** Den Ursprung des Erfolges findet man im Ausloten des Interessensgebietes, im Finden eines Sektors, mit dem die Interessen übereinstimmen - im Umsehen nach Partnern, mit denen man die gemeinsam gesteckten Ziele zu erreichen versucht. Die Zeit verlangt nach gradueller Nachbesserung - die Überlegung anstellen, bin ich mit der richtigen Geschwindigkeit am Ergebnis, das ich anstrebe. Augen und Ohren für Neues offenhalten - nicht im Nischendenken verhaftet sein, über den Rand hinausblicken, dadurch Erfahrungen sammeln - Einkapselung vermeiden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn man Niederlagen erleidet, tritt in der Folge Enttäuschung auf. Ich warne davor, diese sofort zu analysieren - eher zuerst versuchen, Abstand zu gewinnen - wie schon der Volksmund sagt: „Darüber schlafen". Danach die Frage stellen: „Hätte ich aus heutiger Sichtweise etwas anders machen können?". Oft bietet sich die Situation, daß man Entscheidungen aus einer partiellen Wahrheit trifft - dadurch kommt man bei der retrospektiven Analyse auch zu der Einsicht der Richtigkeit der Entscheidung aufgrund des damaligen Informationsstandes - damit ist jeder Vorwurf unbegründet. Hätte jedoch, nach damaligen Informationsstand eine andere Entscheidung effizientere Folgeerscheinungen mit sich gebracht - muß man eben zu dieser Fehlhandlung stehen. Bei jedem Menschen gleicht sich somit die Summe der Einzelentscheidungen aus. **Ihr Motto?** Positives Denken und keine Angst vor Unbekanntem entwickeln.

✱ Winkler Brigitte

Sehr persönliche Beziehung zu meinen Kunden, intensive Beratung, mein Einfühlungsvermögen und meine große Freude am Beruf.

● Steckbrief

Beruf: Seidenmalerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Seidenmalstudio., 1080 Wien, Josefstädterstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1949, Eisenerz. Familienstand: Verheiratet mit Emmerich. Kinder: Jorg Christian (1970) und Dunja Ines (1973). Hobbies: Lesen, Musik, Konzerte, Theater, Ausstellungen, Spazierengehen, Schwimmen, Radfahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Ich hatte immer den Wunsch zu malen, es ergab sich aber nie und vor allem traute ich mir das nicht zu. Nach meiner zweiten Scheidung kam ich mit den Kindern nach Wien und arbeitete im Gastgewerbe, um uns zu erhalten. Mit 40 Jahren wechselte ich dann doch zu meiner Lieblingsbeschäftigung über und war zuerst im Angestelltenverhältnis tätig. Dann übernahm ich das Geschäft und begann es aufzubauen. Ich fing klein an und entwickelte mich sukzessiv - bildete mich immer weiter, um besser zu werden und auch heute ist mein Lernprozeß noch nicht zu Ende. Ich experimentiere sehr viel und da ich selber gerne Seide trage, fällt mir immer etwas Neues ein.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Sehr persönliche Beziehung zu meinen Kunden, intensive Beratung, mein Einfühlungsvermögen und meine große Freude am Beruf. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedene Kunden, die zu mir immer wieder kommen. Die Bestätigung meiner Umgebung, daß ich den richtigen Weg gehe. Erfolg bedeutet für mich nicht Reichtum (mit meinem Beruf ist das sowieso nicht möglich), sondern Zufriedenheit nach einer gut gemachten Arbeit. **Was wäre für Sie Mißerfolg?** Wenn ich merken würde, daß die Menschen mit dem,

Copyrighted material

was ich produziere, nicht zufrieden sind. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Wenn man meine Existenzprobleme näher betrachtet, so muß man sagen, daß mir meine Kinder sehr halfen. Sie hatten Verständnis dafür, daß ich oft Tag und Nacht arbeiten mußte, meine Tochter half mir sogar im Geschäft und auch meine Freunde helfen mir immer meine Probleme zu lösen. **Ihre Erfolgsziele?** Eine große Ausstellung in New York zu machen, um auch international anerkannt zu werden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem positiven Denken, aus meinen Kinder, aus Freunden und aus der Freude an der Arbeit. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch meine Kunden, die mir bestätigen, daß das, was ich mache, ihnen gefällt. Das motiviert mich zu weiteren Arbeiten.

✶ Wipfli Franz Betr. Oec

● Steckbrief

Beruf: Betr.oec. & Oberst im Generalstab der Schweizer Armee. Funktion: Vorstandsvorsitzender Tätig bei: Zürich Kosmos Versicherungen AG., 1015 Wien, Schwarzenbergpl. 15. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1951, Seedorf/Schweiz. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard. Kinder: Ralph (1974), Denise (1976) und Dave (1989). Schöpferische Akte: „Das Agenturnetz einer Versicherungsgesellschaft unter besonderer Berücksichtigung eines Paradigmentwechsels". Hobbies: Marathonlauf, Skilanglauf, Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium Ausbildung zum Kaufmann mit Diplom, anschließend Armee und berufsbegleitendes Studium mit erfolgreichem Abschluß als Betr.oec. im Jahre 1982. Hierauf Wechsel in die Privatindustrie in den Weltkonzern „Zürich" - Versicherungen. Vorerst zwei Jahre Trainee, wo ich intensiv die Versicherungswirtschaft kennenlernte. In dieser Zeit war ich auch im Außendienst tätig, weil ich selbst die Erfahrung machen wollte, unter welchen Rahmenbedingungen Außendienstmitarbeiter unsere Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Diese Erfahrung hat in der Folge auch meinen Werdegang und mein Wirken wesentlich geprägt, weil ich Konkurrenten, Kunden und deren Bedürfnisse aber auch den Druck, der auf Verkäufern lastet, hautnah spürte. Anschließend war ich während vier Jahre Abteilungsleiter in der Versicherungstechnik der Direktion Zürich im Range eines Vizedirektors. Die Liebe zum Verkauf führte dann aber wieder in den Vertrieb zurück, wo ich die nächsten vier Jahre als Verkaufsdirektor tätig war, bevor ich zum Leiter der Direktion Bern bestellt wurde. In Bern war ich die nächsten fünf Jahre verantwortlich für ca. 300 Mitarbeiter und ein Prämienvolumen von zwei Milliarden Schilling. Die letzten zwei Jahre in Bern waren begleitet von der Berufung in den Vorstand der Zürich Schweiz, ein Unternehmen, das über 5.000 Mitarbeiter zählt und ein Prämienvolumen von 30 Milliarden Schilling verwaltet. Am 1. Juli 1996 folgte die Berufung als Vorstandsvorsitzender der Zürich Kosmos nach Wien. Die Zürich Kosmos ist eine 100-prozentige Tochter des Zürich Konzerns und seit 1876 in Österreich tätig. Sie beschäftigt 1.000 Mitarbeiter, ist in allen neun Bundesländer mit je einer Landesdirektion vertreten und erwirtschaftet ein Prämienvolumen von drei Milliarden Schilling. **Herr Generaldirektor, Sie haben auch eine zweite Karriere, Sie sind Oberst im Schweizer Militär - wollen Sie diesbezüglich etwas ergänzen?** Die militärische Aus- und Weiterbildung, insbesondere die Generalstabsausbildung und die Führung einer Kompanie und eines Bataillons aber auch die Führung eines Panzerbrigadestabes haben mich geprägt. Aber auch hier gilt: der Mensch und die Würde vor dem Menschen stehen im Mittelpunkt des Handelns. **Wie lassen sich die beiden Karrieren vereinbaren und welche Qualifikationen sind nötig, um in der Armee so erfolgreich zu sein?** Es bedarf erstens der Bereitschaft des Arbeitgebers, um Leute für die militärische Ausbildung freizustellen. Dies ist in einem kompetitiven Wettbewerbsumfeld für den Arbeitgeber keine leichte Entscheidung, wenn junge, fähige Mitarbeiter gleichzeitig auch eine militärische Karriere anstreben und dadurch bis zu zwei Monate im Jahr am Arbeitsplatz fehlen. Die Investition lohnt sich in den meisten Fällen, weil die Führungserfahrung als Offizier der Firma wiederum zugute kommt. Es bedarf aber auch eines hohen Engagements des Betroffenen. Ein Panzerbataillon zu führen oder einen Brigadestab zu leiten, im Jahr im Schnitt 60 Diensttage zu absolvieren, führt dazu, daß nicht nur ein Teil des Urlaubs wegfällt (im Schnitt drei Wochen) sondern auch zu einer enormen Belastung. Die hält man jedoch aus, wenn der Erfolg sich einstellt und wenn das persönliche Umfeld (Familie, Freunde) bereit ist, diesen Weg zu unterstützen. Belastbarkeit und Beharrlichkeit sind ganz wesentliche Faktoren, die eine militärische Karriere nebst einer beruflichen erst möglich machen.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren sehen Sie als für den Erfolg wesentlich an? Wesentliche Erfolgsfaktoren in meiner Laufbahn - retrospektiv betrachtet - sind Beharrlichkeit, Belastbarkeit, Kreativität, Fortune und die Bereitschaft, Dinge zu hinterfragen und in einem Klima des Vertrauens voranzutreiben. Es kann nicht darum gehen, auf einen Posten zu spekulieren, sondern die unmittelbare Aufgabe, die einem anvertraut wird, mit hohem Engagement, Pflicht- und Verantwortungsbewußtsein wahrzunehmen. Für mich des weiteren bedeutsam war und ist, daß Chefs sich immer wieder mit dem Spannungsfeld „Gewinnmaximierung und soziale Kompetenz" auseinandersetzen und ausgewogene Entscheidungen fällen, die diesen beiden Einflußfaktoren Rechnung tragen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich glaube daß man mit sich und seinem Umfeld hart, aber fair umgehen soll. Unter hart verstehe ich, sich Ziele zu setzen, Ziele mit den Mitarbeitern zu vereinbaren um auf dem Weg der Zielerreichung konsequent am Ball zu bleiben und diesen Prozeß in einem bestimmten Rhythmus zu hinterfragen (wo sind wir, wo stehen

wir, gibt es Abweichungen und wenn ja warum, was ist mein Beitrag, was ist der Beitrag der Mitarbeiter), um die Sache wieder auf den richtigen Kurs zu bringen. Ich strebe immer danach, konsequent Ziele - sei es allein oder im Team - zu verfolgen, ein Team so einzusetzen, daß der Einzelne seine Fähigkeiten ausspielen kann, der Einzelne sich aber auch bewußt wird, daß er Teil eines Ganzen ist und sein Beitrag schlußendlich den Erfolg ausmacht oder eben nicht. Dieser konsequente Zielverfolgungsprozeß - das ist meine persönliche Erfahrung der letzten drei Jahre - ist nicht unbedingt eine Stärke der österreichischen Manager. Hier orte ich auch einen Unterschied zu den Schweizern. Viele Manager hier in Österreich sind im hohen Maße fähig, Vision, Strategie und Konzepte zu entwickeln. Bei der Umsetzung aber, hapert es. Oft wird versucht - bildlich gesprochen - das Fell des Bären zu waschen, ohne daß dieser naß wird. Wenn dazu noch geklagt wird, ohne daß man leidet, dann wird der Umsetzungsprozeß noch sehr viel schwieriger. Vorausdenken, Vorausschauen und sich nicht überraschen lassen sind des weiteren wichtige Erfolgskriterien, um ein Unternehmen auf die Zukunft vorzubereiten bzw. zu positionieren. Stillstand ist Rückschritt und so gesehen wird der Wandel zur Konstante. **Wegen Ihrer speziellen persönlichen Qualifikation wurden Ihnen Positionen angetragen, die Sie nicht anstrebten, kann man das so sagen?** Dies trifft nur bedingt zu. Qualifikationen sind das eine, Konstellation, im richtigen Moment am richtigen Ort, Glück und last but not least einen Mentor, der einen lanciert, sind ebenso wichtig. Mit anderen Worten: es ist die Summe von beeinflußbaren und nicht beeinflußbaren Faktoren, die schlußendlich den Entscheid ergeben, ob man für eine Position berufen wird oder nicht. Vermessen finde ich, sich eine bestimmte Position zum Ziel zu setzen, um dann ohne Rücksicht auf Verluste diese Position rücksichtslos anzustreben. **Haben Sie die Tätigkeit als Präsident der Handelskammer Schweiz-Österreich angestrebt?** Nein keineswegs. Das hat sich einfach so ergeben. Als der Präsident - mein Vorgänger - kurzfristig zum CEO eines großen Pharmakonzerns in Indien bestellt wurde, hat man mich gefragt, ob ich das Präsidium der Handelskammer übernehmen möchte. Ich habe nach langem Überlegen zugesagt. Die Überlegungen umfaßten die Frage: Kann ich das? Will ich das? Was bedeutet es für mich, meine Familie, meine berufliche Dimension? Ich habe mich in der Folge dafür entschieden, weil ich sowohl im privaten wie auch im beruflichen Umfeld unterstützt werde. Jetzt geht es mir darum, die in mich gesetzten Erwartungen zu erfüllen und die Ziele zu erreichen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege Wert darauf, bei persönlichen Gesprächen herauszufiltern, ob der Kandidat bereit ist, in einem Klima des Vertrauens anzupacken, am Ball zu bleiben, Dinge zu verfolgen und umzusetzen. Wichtig ist für mich zudem, sein Umfeld zu spüren. Wie steht er zu Familie und Kindern, welche Hobbies betreibt er, hat er Erfahrungen im Teamsport und wie äußert er sich bei politischen und wirtschaftlichen Fragen. Die Antworten seines Umfelds sind für mich von hoher Bedeutung, weil ich der festen Überzeugung bin, daß nur Führungskräfte mit einem harmonischen Umfeld in der Lage sind, das Beste zu geben. In diesem Zusammenhang lasse ich auch Kandidaten meine Werte wissen, weil Chefs der ersten Führungsebene sich nicht nur für die Zürich Kosmos sondern auch für die Zusammenarbeit mit mir entscheiden. Der Kandidat hat ein Anrecht darauf zu wissen, wie ich über bestimmte Werte denke. Ich veranschauliche jeweils durch folgendes Beispiel: Wir sind nicht eine Spitze mit Team, sondern ein Team mit Spitze, dem ich voranstehe. Es zählen für mich in der Geschäftsleitung nicht Hierarchien und Titel, sondern Argumente. Ein Spannungsfeld bleibt bestehen, nämlich das Spannungsfeld Kreativität und Innovation versus Autorität sprich Führen im Sinne des Befehlens. Ich meine, daß ein Unternehmen, das nicht gewisse Narrenfreiheiten erlaubt, irgendwann im Bereich von kreativen Lösungen und Innovationen ausdörrt. Manager müssen undenkbares Denken dulden, wenn es beispielsweise um Marktstrategien im Vertriebsweg Außendienst oder um das Anwenden modernster Technologien (z.B. Internet, E-Commerce) geht. Es muß Platz dafür haben, narrenfrei sein zu dürfen, Ideen und Argumente einzubringen, die im Moment nicht faßbar sind. Diese „verrückten" Ideen gilt es in der Folge sauber aufzubereiten und auf Machbarkeit und Auswirkungen zu überprüfen. Wenn der Moment gekommen ist, wo verschiedene Meinungen und Vorgehensweisen im Raum sind und man Dinge nicht vorwärtsbringt, braucht es jemanden, der die Entscheidung provoziert, fällt und begründet (ich pflege das Demokratur zu nennen). Sonst bringt man die PS nicht auf die Straße. **Wie denken Sie über die Wichtigkeit und Gewichtung von Familie, Karriere und Erfolg?** Mit der Globalisierung und der Dynamik des Wettbewerbs wird es immer schwieriger, Beruf, Karriere und Familie unter einen Hut zu bringen. Die Leitung eines Unternehmens kostet viel Substanz. Wenn man keinen Ausgleich hat, sei es Familie oder Freunde, wo man gemeinsame Interessen wie z.B. Hobbies und Sport ausleben kann, schafft man es beinahe nicht mehr. Man könnte die These aufstellen, daß Manager, die kein harmonisches Umfeld vorfinden, wo sie geschützt, gepflegt und aufgerichtet werden, sich in kürzester Zeit verbrauchen oder in irgendeiner Form substituieren: sei es Alkohol oder Drogen usw.. Viele können dem Druck auch nicht standhalten, der von allen Seiten erzeugt wird. Darum ist es umso wichtiger, daß man als Manager die Fähigkeit entwickelt, sich in bestimmten Momenten etwas zurückzunehmen, Abstand zu gewinnen, um z.B. mit dem Partner Problemstellungen und Lösungsansätze zu diskutieren. So wird die Familie nebst dem für mich unabdingbaren Hort auch zu einem wichtigen Ratgeber und man fühlt sich in der Folge als Chef nicht so einsam. **Welche Philosophie im Umgang mit Mitarbeitern vertreten Sie?** Respekt vor den handelnden Personen ist für mich wichtigste Maxime. Andererseits habe ich die Erfahrung gemacht, daß Kompromisse (personelle und sachliche) sich nicht lohnen und sich mittel- und langfristig oft kontraproduktiv auswirken. Allerdings braucht es viel Fingerspitzengefühl, damit konsequentes, kompromißloses Handeln nicht ins Negative abdriftet. Sture, technokratische Verhaltensweisen sind solch negative Folgen, die Angst und Verunsicherung erzeugen und damit den Fortschritt eines Unternehmens lähmen, oft sogar verunmöglichen. Wenn ich am Ende eines Zyklus oder Jahres zur Überzeugung komme, wir haben unser Bestes gegeben, es hat Spaß gemacht und wir haben Dinge vorangetrieben und Menschen in einem Klima des Vertrauens und

Copyrighted material

der Toleranz bewegt, ist das eingetreten, was ich unter erfolgreicher Führung verstehe. **Was wollen Sie persönlich gern erreichen?** Beruflich habe ich mit der Leitung der Zürich Kosmos das Ende der Fahnenstange erreicht. Es bedeutet für mich keine Herausforderung mehr, ein Unternehmen mit 3.000, 5.000 oder 10.000 Mitarbeitern zu leiten, weil die Problemstellungen ähnlich sind wie bei einem mittelgroßen Unternehmen wie die Zürich Kosmos. Ich möchte die Zürich Kosmos so auf die Zukunft vorbereiten, daß sie für shareholder wie für stakeholder ein blue chip ist und bleibt. Privat wünsche ich mir mehr Zeit für die Familie, um gemeinsame Interessen (Sport, Reisen, Zusammensein) zu entwickeln und zu erleben.

✱ Wist Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Gschf. Tätig bei: Walter Wist GmbH, orthopädische Schuhe., 1040 Wien, Favoritenstr. 38. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1960, Wien. Hobbies: Sport, Kultur, Theater, Reisen.

● Karriere

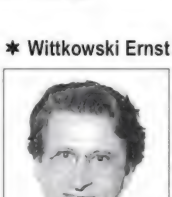
Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Abschluß der HAK 1979 arbeitete ich anschließend kurzzeitig im väterlichen Betrieb im Bereich Kundenbetreuung und Geschäftsführung - gleichzeitig erfolgte die medizinisch-orthopädische Weiterbildung in Theorie und Praxis. Nebenbei studierte ich BWL an der WU, 1985 beendete ich das Studium. Bis 1987 war ich bei einer Bank im Controllingbereich tätig. Durch den Pensionsantritt meines Vaters übernahm ich den Betrieb, welcher seit 1859 in Familienbesitz ist. Mit zehn Mitarbeitern führe ich dieses Geschäft erfolgreich, wir fertigen orthopädischen Schuhen, Schuhzurichtung, Antivarus-Schuhen, Modelleinlagen, Adimed-Schuhen, Innenschuhen und Maßschuhen und arbeiten mit Ärzten, Spitälern und Krankenkassen sowie mit privaten Kunden zusammen.

WIST
GES.M.B.H.
seit 1859

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg ist die Qualität, die wir bieten und die damit verbundene Zufriedenheit der Kunden. Die Kunden werden von meinen kompetenten Mitarbeitern individuell betreut, und es wird ihnen ein hohes Maß an Verständnis entgegengebracht. Bei der Führung der Mitarbeiter achte ich auf die nötige Kompetenzzuweisung, um den Mitarbeitern Verantwortungsgefühl zu geben und auf ein gutes Betriebsklima. **Ihre Ziele?** Ich plane keine große Betriebserweiterung, um die Individualität bewahren zu können - somit liegt die Zielsetzung im stetigen Weiterführung des Unternehmens. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Zufriedenheit in und Freude im Beruf. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Energiequellen sind für mich sportliche Betätigungen. Kraft schöpfe ich aus dem Abschaltenkönnen. **Ihr Erfolgsrezept?** Für erfolgreiches Handeln ist das Analysieren der persönlichen Fähigkeiten und Zielsetzungen Grundvoraussetzung, man muß diese mit Konsequenz und Konfliktbereitschaft zu erreichen versuchen, und dabei Erfahrungen sammeln. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn man stolpert, muß man nach dem „Warum" fragen und daraus lernen. **Ihr Motto?** Der Betätigung gern und ganz nachgehen - nicht stehenbleiben, sich immer weiterentwickeln.

✱ Wittkowski Ernst J. Mag.



● Steckbrief

Beruf: Kunsttherapeut, Lebens- und Sozialberater. Funktion: Kunsttherapeut. Tätig bei: Wiener Schule für Kunsttherapie., 1090 Wien, Porzellang. 48/6. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1949, Wels. Kinder: Laura. Eltern: Helmut und Grete. Hobbies: Malerei.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Abitur 1969 schloß ich das Studium der Diplompädagogik mit Schwerpunkt Psychologie, Philosophie und Soziologie im Jahre 1977 ab. Meine darauffolgenden Tätigkeitsbereiche umfaßten die offene Jugendarbeit unter anderem mit dem Aufbau und der Leitung eines Abenteuerspielplatzes, danach die Mitarbeit an einem Forschungsprojekt an der Psychiatrischen Landesklinik inKöln, das die Erfassung, Evaluation und Veränderung von Therapieabläufen bei depressiven Alterspatienten zum Thema hatte. Anschließend war ich bei der Drogenhilfe Köln in der Suchtprävention und Suchttherapie tätig. Schwerpunkt meiner Tätigkeit war in den letzten Jahren der Aufbau einer wirksamen Aidsprävention in der Drogenhilfe. Schließlich ließ ich mich an der Kölner Schule für Kunsttherapie zum Kunsttherapeuten ausbilden. Seit 1992 arbeite ich als selbständiger Kunsttherapeut in Wien und leite selbst ein kunsttherapeutisches Ausbildungsinstitut, die Wiener Schule für Kunsttherapie. Kunsttherapie arbeitet mit den Mitteln der bildenden Kunst und verhilft Menschen dazu, sich in der eigenen Gestaltung wahrzunehmen, im Prozeß der Gestaltung Probleme zu bewältigen und zu einer befriedigenderen Lebensgestaltung zu gelangen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein wesentlicher Gradmesser von Erfolg ist Anerkennung, die sich letztendlich in der öffentlichen Reputation niederschlägt. Da die Kunsttherapie in Österreich eine ganz neue Therapieform darstellt, war ich gezwungen, richtiggehende Berufspolitik zu betreiben, indem ich die entsprechenden Berufsverbände (Österreichischer Fachverband für Kunst- und Gestaltungstherapeut Innen (ÖFKG) und Österreichische Gesellschaft für Kunst und Therapie (ÖGKT)) initiierte, Medien kontaktierte und mit meinen KollegInnen in der Wiener Schule für Kunsttherapie ein Symposium organisierte. Durch dieses oftmals sehr zeitintensive Engagement gelang es mir, dem fachspezifischen Ruf, den ich in der Branche natürlich genoß, einen ebensolchen in der breiteren Öffentlichkeit folgen zu lassen. Mein gesetztes Ziel, der Kunsttherapie einen wirklichen Bekanntheitsgrad zu verleihen, habe ich also erreicht. Angesichts der Tatsache, daß das kein einfaches Unterfangen war, sehe ich dies als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich zurückblicke, ja. Ich denke aber, daß man nie auf Erreichtem ausruhen sollte, überhaupt auf diesem umkämpften und begrenzten Markt. Vielmehr bin ich bemüht, innerhalb unserer Ausbildung und auf Berufsverbandsebene die Qualität zu fördern bzw. das erreichte Qualitätsniveau zu halten. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** In meiner Familie herrscht einerseits ein gewisser Stolz auf die Leistungen, die ich erbracht habe, andererseits sieht sie in meiner Selbständigkeit einen eher gefährlichen Drahtseilakt. Ich komme aber mit diesem Vorbehalt gut zurecht und sehe diese unsichere Komponente als Teil meiner Unabhängigkeit, die ich eben einkalkulieren muß. Meine MitarbeiterInnen und KollegInnen leben und fördern meinen Erfolg, indem sie selbst erfolgreich arbeiten. Wir partizipieren vom Gesamterfolg unseres Unternehmens Wiener Schule für Kunsttherapie. Freunde haben für mich in diesem Zusammenhang keine tragende, aber eine stützende Rolle. Paradoxerweise ist mein größter Konkurrent hierzulande gleichzeitig mein bester Freund, was aber einen wertvollen Erfahrungsaustausch garantiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wahrscheinlich die Tatsache, daß mit meiner Identifikation mit meiner Tätigkeit auch die entsprechende Einsatzbereitschaft und Freude von selbst einhergeht. Diese Freude am Tun impliziert ein positives Selbstverständnis über die Richtigkeit meines Tuns, was sich wiederum in der Resonanz der Öffentlichkeit, der Ausbildungsteilnehmer Innen und Klienten niederschlägt. Und je mehr positive Resonanz, desto mehr setzt sich dieses Schwungrad wieder in Bewegung. Es war immer mein Grundanliegen meine persönlichen Bedürfnisse (künstlerisches Schaffen) und meine berufliche Tätigkeit (pädagogisch und helfend Tätig-Sein) miteinander in Einklang zu bringen. Mit der Kunsttherapie und der Ausbildungstätigkeit ist mir das gelungen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Fähigkeit des Strukturierens, damit ein Projekt läuft. Wie kann das neu entstandene Chaos konstruktiv geordnet werden? Aber auch meine Risikobereitschaft, die ab einem gewissen Punkt mobilisiert wird, und nicht zuletzt auch meine Fähigkeit, vermittelnd tätig zu sein, ohne aber das Ziel aus den Augen zu verlieren. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen waren für meine Persönlichkeitsentwicklung wichtig und notwendig. Sie fördern die Akrobatik des Geistes und sie sind - wenn sie positiv verarbeitet werden können - wichtige Bausteine zur Erlangung der persönlichen Identität. Durch Niederlagen, wie immer sie auch aussehen mögen, werde ich redikal mit mir selbst, meinen Grenzen, meinen Bedingungen, aber auch meinen Möglichkeiten konfrontiert.

✱ Wodwarka Traute

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Traute´s Boutique., 1200 Wien, Rauscherstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1951, Wien. Kinder: Nadine (1980). Hobbies: Squash, Radfahren, Gartenarbeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 14 Jahren begann ich im Sportartikelbereich eine kaufmännische Lehre. Nach Abschluß meiner Berufsausbildung wurde ich im Schuhhandel tätig, hatte mit 19 Jahren aber schon den Wunsch nach Selbständigkeit. Zwei Jahre später bekam ich die Filialleitung angeboten - in der Zwischenzeit suchte ich ein adäquates Geschäftslokal und fand es auch. Ich führte mit geringen Mitteln Renovierungsarbeiten durch und eröffnete 1977 meine Damen- und Herrenboutique. Ich erlebte viele Hoch´s und Tief´s und führe dieses Unternehmen bis dato.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften wie Ehrgeiz, Ausdauer, Disziplin, individuelle Kundenberatung und Kundenbetreuung, das Eingehen auf Kundenwünsche und die Pflege des Kundenkontaktes sind für meinen Erfolg Grundvoraussetzungen. Ich liebe die Menschen und bin durch diese erfolgreich. Zahlreiche KundInnen wuchsen während meiner 23-jährigen Tätigkeit mit mir mit. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn ich einer Kundin gute Beratung bieten kann und von dieser Wärme spüre. **Ihre Ziele?** Mein Unternehmen noch einige Jahre gewinnbringend weiterzuführen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Fähigkeit positiv zu denken, mir macht das Leben Spaß aber auch aus der sportlichen Betätigung. **Ihr Erfolgsrezept?** Um in meiner Branche erfolgreich zu sein, ist das oberste Gebot, die Kundin von den alltäglichen Problemen wegzubekommen - ihr eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. An der eigenen Person ist der Faktor, sich ein Ziel zu setzen, dieses versuchen mit Ehrgeiz, Ausdauer und ohne Angst zu erreichen, ausschlaggebend. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Diese sind notwendig, um für die Zukunft - nach ausführlicher Analyse - zu lernen. **Ihr Motto?** Auch, wenn man am Gipfel des Erfolges steht, nie den Boden der Realität verlassen; positives Denken und entsprechend leben.

✶ Wojta Andreas

Das besondere an meinem Lokal ist, daß es gleichzeitig Kantine und öffentliches Lokal ist.

● Steckbrief

Beruf: Chefkoch. Funktion: Inhaber Tätig bei: Minoritenstüberl., 1010 Wien, Minoritenpl. 5. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Gertrude und Peter. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachliteratur und Zeitungen. Hobbies: Beruf, Laufen, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die dreijährige Fachgewerbeschule am Judenplatz beim außergewöhnlichen Herrn Zodl, welcher mich führte und prägte. Danach hospitierte ich vier Jahre bei Reinhard Gerer, welcher mich neben dem Fachwissen unzählige, wichtige Fakten lehrte. Zwei Jahre verbrachte ich bei Herrn Witzigmann. Dieser gab mir den letzten Schliff indem er mir zu verstehen gab - „Wenn man glaubt, 100 Prozent von sich zu geben, ist das noch lange nicht alles!". Nach einigen Ausflügen nach New York, Los Angeles und Lyon - um internationale Erfahrungen zu sammeln - überlegte ich, was ich nun machen sollte. Ich sucht das Gespräch mit Reinhard Gerer und dieser riet mir, nach Hause zu gehen, den familiären Betrieb auf mich zuzuschneidem und damit erfolgreich zu werden. Diesen Ratschlag setzte ich in die Tat um, übernahm 1995 - mit 23 Jahren - das „Minoritenstüberl" im Souterrain des Palais Stahemberg, welches bis dato von meiner Mutter geführt wurde. **Sonstige Tätigkeiten?** Die Repräsentation einer aufgeschlossenen, jungen, modernen und legeren Küche in der TV-Sendung „Willkommen Österreich" mit Reinhard Gerer.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das Ungewöhnliche an meinem Lokal ist, daß es gleichzeitig Kantine des Unterrichtsministeriums und von außen nicht erkennbares, öffentliches Lokal ist. Um fünf Uhr früh begrüße ich meine ersten Gäste, die ich wegen ihrer orangen Dienstkleidung „Karottenballett" nenne. Mittags kommt Frau Minister auf Grammelknödel vorbei. Da ich meine Kochkunst natürlich nicht verlernt habe, biete ich nebst profanen Gerichten stets auch einige Köstlichkeiten wie z.B. Hummer an. Ich verwöhne den Gast, indem ich ihn individuell eingehe. Für meinen Erfolg ausschlaggeben ist, daß ich für meine Gäste gern da bin und versuche, gut und ehrlich zu kochen. **Ihre Ziele?** Ich bin 27 Jahre und habe die mir bis jetzt gesetzten Ziele alle erreicht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Harmonie in der Familie, aber auch aus dem Glück, welches ich bei meiner Tätigkeit empfinde. **Ihr Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu werden, gelten einige Grundsätze: von Nichts kommt Nichts; wenn es beginnt, weh zu tun, unbedingt weitermachen; rechtzeitig erkennen - was will ich vom Leben; ein Ziel formulieren - dieses versuchen am schnellsten und ehrlichsten Weg zu erreichen und sich von niemandem davon abbringen lassen; nie das Selbstvertrauen verlieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Analyse anstellen, aus Fehlern für die Zukunft lernen und was mir als sehr wichtig erscheint, keine Angst haben. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich etwas Wunderschönes, ich würde für mich die Definition Freude an der Tätigkeit gepaart mit Anerkennung und Bekanntheit in Anspruch nehmen - jedoch nicht abgehoben zu agieren - einfach Mensch bleiben. **Ihr Motto?** Ziele setzen und diese versuchen, schnell und ehrlich zu erreichen. Wenn es weh tut, nicht aufhören.

✶ Wolf Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Studium der Kunstgeschichte und Geschichte (Doktorat). Funktion: Leiter der Abteilung Alte Meister. Tätig bei: Dorotheeum Auktions-, Versatz- und Bank GmbH., 1010 Wien, Dorotheerg. 17.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon mit 16 Jahren und während meiner Ausbildung schrieb ich, wie mein Vater auch, Artikel für verschiedene Zeitungen, z.B. für die Tiroler Tageszeitung. 1958 ging ich nach Wien zur „Presse", für die auch mein Vater schrieb. Von 1962-72 war ich als Redakteur bei der „Wochenpresse" tätig, habe nebenbei als Korrespondent für „Rias" Berlin (Europäische Stunde) gearbeitet. Nebenbei habe ich mich immer schon für alte Kunst interessiert und gesammelt. 1972 war ich kurz bei der Zeitschrift „Profil". 1973 machte ich mich selbständig und arbeitete in der Folge als freier Journalist. Durch meine Sammlerleidenschaft bedingt habe ich immer schon mit dem Dorotheum zusammengearbeitet, trat 1987 im Dorotheum als Chefexperte für „Alte Meister" ein und konnte schon in den ersten drei Jahren den Umsatz dieser Abteilung von 9 auf 93 Mio. steigern. Heute ist diese Abteilung die größte in Kontinentaleuropa und weltweit nach Christies und Sothebys auf Platz drei.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Befriedigung aus den erbrachten eigenen Leistungen, ebenso wie die Anerkennung durch andere. Ich habe das Glück, mit Bildern arbeiten zu können. Dabei werde ich durch meine Erfahrung mit jedem Tag besser. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin höchstbezahlter Experte, konnte den Umsatz enorm steigern und diese Abteilung ausbauen. Da ich die Bilder auch entsprechend „pushe", erzielen wir mittlerweile in allen Altmeister - Kategorien bessere Preise als etwas London und New York. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Engagement - ich denke erst in zweiter Li-

nie an Geld - Ehrgeiz und Konsequenz. Ich lasse mich nie entmutigen. Wesentlich ist nicht nur Wissen, sondern Kennerschaft. Jährlich gehen an die 4.000 Gemälde durch meine Hände, da bekommt man Erfahrung. Gemälde werden von mir detailliert bearbeitet, das heißt, ich erstelle eine komplette Dokumentation zu den Bildern, sammle Hintergrundinformation, Expertisen, hinterfrage die Herkunft der Bilder, forsche nach eventuell bestehende Literatur und Ausstellungen. Diese Informationen sind sehr wichtig, denn den Käufer interessiert nicht nur das Bild als Kunstwerk, sondern fast noch mehr die Geschichte die hinter dem Bild steckt; andererseits ist Kunst eine Wertanlage, deren Dokumentation wichtig ist. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin ein Besessener, ein „Jäger", habe Phantasie und agiere sehr intuitiv. Kreativität und Ideenreichtum sind unerlässlich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Neben meiner journalistischen Tätigkeit, ja. Ich wollte immer voll in die alte Kunst eintauchen. Durch die sich ergebende Chance innerhalb des Dorotheums, hat sich dieser Wunsch erfüllt. **Kennen Sie Niederlagen?** Fehler sind bei 400-500 Bildern pro Auktion nicht zu vermeiden. **Wie gehen Sie damit um?** Zerknirscht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe gute Gene, lebe gesund - schwimme täglich 1.500m und wandere. **Ihre Ziele?** Entdecken von interessanten Bildern - leider gibt es davon nicht mehr viele - und gute Umsätze. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Genug, unter anderem entdeckte ich im Nachlaß von Katharina Schratt einen Murillo, damit war ich auf der Titelseite der „Kronen Zeitung" und in der „ZIB 1". Ebenso entdeckte ich einen Hans von Aachen, den die Besitzer um 20.000 Schilling verkaufen wollten. Bei uns brachte er 6,5 Mio. und hängt jetzt im Kunsthistorischen Museum, Wien. Über mich erschienen Artikel in verschiedenen Zeitschriften, z.B. „Parnass", „Die Presse", „Profil", „Kleine Zeitung", „Art Newsletter", etc., sogar in einer russischen Wirtschaftszeitschrift wurde über mich geschrieben. **Haben Sie Vorbilder?** Die großen Auktionshäuser in London und New York. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich glaube, das Streben nach Erfolg ist jedem Menschen angeboren, aber nicht jeder akzeptiert die zu deren Erreichung unvermeidlichen Mühen, Rückschläge und Enttäuschungen und zieht der Verzicht vor.

✱ Wolfsberger Karl

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gastwirtschaft Karl Wolfsberger., 1160 Wien, Lienfelderg. 35. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1972, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Nicole. Kinder: Christopher (1994). Eltern: Barbara. Hobbies: Familie, Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon im Kindesalter war mein Berufswunsch die Gastronomie - somit besuchte ich die Gastgewerbefachschule am Judenplatz und wurde anschließend im elterlichen Betrieb - einem Weinhaus - als Unterstützung meiner Mutter im Servicebereich tätig. 1991 übernahm ich den Gastronomiebetrieb, begann mit ausführlichen Umbauarbeiten, nahm Personal auf, renovierte 1994 die Küche und beendete 1998 die Renovierungsarbeiten. Heute führe ich eine Gastwirtschaft, die sich mit gehobener Wiener Küche und mit diversen internationalen SchmankerIn beschäftigt - dazu biete ich ausgesuchte, österreichische Weine, vorwiegend aus der Südsteiermark und dem Burgenland.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eigenschaften, die für meinen Erfolg ausschlaggebend sind, liegen im Ehrgeiz, der Zielstrebigkeit, dem Durchsetzungsvermögen, einer gut überlegten Risikobereitsschaft und dem Einbringen meiner Persönlichkeit in das Unternehmen. Bei der Führung meiner Mitarbeiter lege ich auf Teamgeist großen Wert. Der Gast findet bei uns eine gemütliche Atmosphäre des Wohlfühlens - auch im Grünen des Gastgartens, ein freundliches Entgegenkommen und Speisen, bei deren Zubereitung auf Geschmack, Frische und Qualität im höchsten Maß geachtet wird - permanent versetze ich mich in die Situation unserer Gäste. **Ihre Ziele?** Den Unternehmensstandard zu halten und weiterhin auszubauen, mein primäres Ziel liegt im Zurücknehmenkönnen meiner Person. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energiequellen sind für mich Ehrgeiz, Familie und die Freude an meinem Beruf. **Ihr Erfolgsrezept?** Nach dem Wissen um die eigenen Fähigkeiten und Neigungen ist ein hohes Maß an schulischem Ehrgeiz Grundvoraussetzung - jedoch diesen Ehrgeiz auch in das Berufsleben mitzunehmen, sollte ein Bestreben sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Diese zu verarbeiten versuchen, Analysen anstellen und daraus für zukünftiges Handeln lernen. **Ihr Motto?** Positiv denken.

✱ Wolkerstorfer Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Buchbindermeister. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Buchbinderei Papyrus GmbH., 1100 Wien Murbang. 4. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Magarete. Kinder: Elisabeth (1964) und Gerhard (1970). Hobbies: Die Firma ist mein Hobby, früher spielte ich auch Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich habe die Buchbinderlehre abgeschlossen und war einige Jahre in einer Buchbinderei beschäftigt. In dieser Zeit legte ich auch die Meisterprüfung ab. Nach zweijähriger Tätigkeit bei der Staatsdruckerei habe ich mich mit einem Partner selbständig gemacht und, wir gründeten 1970 die Buchbinderei Ges.n.b.R.. 1975

Copyright Austria

übersiedelten wir das erste Mal - einige weitere Male folgten - und gleichzeitig gab es eine Umgründung in die Buchbinderei Papyrus GmbH. Nach personellen Rochaden wurde ich 1982 alleiniger Gesellschafter und führte den Betrieb als Alleingeschäftsführer. Damals hatten wir schon 35 Mitarbeiter. Die vielen Übersiedelungen und auch notwendigen Investitionen hatten dem Betrieb Substanz gekostet, und wir kamen in eine instabile Lage, obwohl die Beschäftigungslage immer gut war. Nach Überwindung dieser Phase durch die tatkräftige Hilfe meines nunmehrigen Partners haben wir uns 1992 entschlossen, mit den vielen Übersiedelungen aufzuhören. Wir bauten selbst. Seit dieser Zeit befinden wir uns an dieser Adresse mit inzwischen 47 Mitarbeitern und ich leite gemeinsam mit meinem Partner die geschäftlichen Belange, wobei unsere Aufgabengebiete nicht getrennt sind, wir sind beide für alles zuständig. **Sonstige Tätigkeit?** Ich bin im Innungsausschuß der Wiener Buchbinder, um diesen Beruf nicht untergehen zu lassen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein Bestreben war es immer, der größte Buchbinder von Wien zu werden. Das habe ich jetzt geschafft. Dieses Ziel habe ich die ganze Zeit nie aus den Augen verloren. Ohne Arbeit wäre für mich das Leben überhaupt nicht vorstellbar. Als die Firma 1982 in Liquiditätsprobleme kam - bot mir einer meiner Mitarbeiter ohne Bedingungen finanzielle Hilfe an. Er verkaufte sein Hab und Gut, von soviel Loyalität wäre jeder überrascht gewesen. Ich konnte dadurch das Unternehmen wieder manövrierfähig machen, und der Betrieb stabilisierte sich. Meinen Mitarbeiter beförderte ich zum leitenden Angestellten und als sich die wirtschaftliche Situation immer mehr verbesserte, bot ich ihm die gleichberechtigte Partnerschaft an. Es folgte eine rasante Aufwärtsentwicklung. Wir legen größten Wert auf Qualität und dafür sparen wir nicht beim Investieren. Dank dieser Top-Investitionen ist es möglich, Spitzenqualität zu vernünftigen Preisen innerhalb kurzer Termine zu realisieren, und das ist ein entscheidender Vorteil für unsere Kunden. Wir konnten in den letzten Jahren konstante Umsatzsteigerungen von 15 Prozent per anno erwirtschaften, und das soll auch weiterhin so bleiben. Ich habe meine Tätigkeit immer als Dienst am Kunden verstanden. Meine Arbeit war immer gekennzeichnet von Einsatzwillen, Initiative und unternehmerischem Denken. Ich stehe auch heute noch voll in der Produktion und packe in meinem Unternehmen mit an. Heute kann ich sagen, daß meine Aufbauarbeit Früchte getragen hat, und ich erwarte mir für die Zukunft weiterhin zufriedene Kunden und steigende Umsatzzahlen. **Ihr Erfolgsrezept?** Außer meinem Einsatz bzw. meinem Leben für die Firma zeichne ich mich dadurch aus, daß ich eine sehr positive Lebenseinstellung habe, ein mürrisches Gesicht gibt es auch privat bei mir nicht. Schließlich habe ich ja meine Mitarbeiter zu motivieren und mir nicht eventuelle Sorgen von der Stirn ablesen zu lassen. Ein Quentchen Glück gehört zum Erfolg sicher dazu, obwohl ich mich nicht als einen vom Leben begünstigten bezeichnen möchte. **Welche Rolle spielt Ihr Privatleben?** So positiv das Unternehmen von dem großen Arbeitseinsatz profitiert hat, so negativ waren die Auswirkungen auf das Privatleben. Zumindest das Verständnis in der Partnerschaft für das Arbeitspensum des anderen ist Grundvoraussetzung. Es stimmt schon, daß ich sehr viel privates Geld in das Unternehmen gesteckt habe und ich habe bestimmt auch schon harte Zeiten hinter mir. Das prägt und mir kann heute keiner mehr etwas vormachen. Vor die Alternative gestellt, würde ich es jederzeit wieder so machen. **Was ist für Sie Mißerfolg?** Mißerfolg messe ich in finanziellen Kennziffern, wenn der Umsatz sinken bzw. nicht mehr im gleichbleibenden Maße ansteigen würde, müßte man dem irgendwie entgegensteuern. Trotzdem würden wir nicht von der Devise abgehen, Qualitätsarbeit zu leisten, nur um billiger anbieten zu können. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeitern gesehen?** Meine Freunde gönnen mir, daß ich das erreicht habe, was ich wollte. Neidisch ist keiner. Meine Mitarbeiter sind alle langfristig bei uns beschäftigt, und da ich in der Produktion mitarbeite, bin ich mit den meisten per Du. Von meiner Familie werde ich eigentlich am wenigsten als erfolgreich angesehen. **Ihr Ratschlag für andere?** Wer heute in diesem Beruf den Schritt in die Selbständigkeit wagt, hat es meiner Meinung nach sehr viel schwerer als noch zu meiner Zeit. Der Kundenmarkt ist bereits aufgeteilt.

✱ Wolsdorff Peter

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler, Regisseur, Intendant. Funktion: Intendant Tätig bei: Theater St. Pölten, für Niederösterreich., 3100 St. Pölten, Rathauspl. 11. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1938, Labes/BRD. Familienstand: Verheiratet mit Ricky. Kinder: Nicola, Katharina und Petra. Hobbies: Reiten, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Ausbildung legte ich 1963 meine Reifeprüfung vor der paritätischen Kommission in Stuttgart ab (gemeinsam mit Klaus Maria Brandauer, mit dem ich befreundet bin) Anschließend war ich in kleineren Stadttheatern, wie z.B. in Giessen, St. Pölten, Baden bei Wien und in Graz. 1970 kam ich mit Prof. Manker in Kontakt und kam 1974 ans Wiener Volkstheater, wo ich 17 Jahre lang als Schauspieler und Regisseur tätig war, ehe ich 1991 hier in St. Pölten Intendant wurde. Ab 1978 war ich sieben Jahre lang Intendant der Carnuntumer Sommerspiele.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man das vorgenommene Ziel erreicht hat. Persönlicher Erfolg kann immer nur vor der eigenen Person bestehen. Als Schauspieler hatte ich meine Erfolge am Wiener Volkstheater - dabei ist Erfolg, wenn man als Schauspieler richtig besetzt ist. Als Preuße war es eine kleine Sensation, daß ich bei Schnitzler-Aufführungen mitwirkte. Der Erfolg wuchs damals aus der wunderbaren Zusammen-

arbeit mit Prof. Manker. Die erste Regie machte ich in Carnuntum. Damals merkte ich, daß mir diese Tätigkeit viel Spaß machte, und führte sie dann am Volkstheater weiter. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wurde in Entscheidungen immer hineingestoßen - es ergab sich einfach. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke, daß meine künstlerische und kaufmännische Leistung anerkannt wird. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich ist Erfolg bzw. Karriere schicksalhaft. Keiner kann Karriere machen, wenn ihm sein Schicksal im Weg steht. Beeinflussen kann man Können und Fleiß. Talent ist dabei grundsätzlich Voraussetzung. Wenn man eine Tätigkeit gern ausführt, dann wird man dabei auch gut sein - egal ob man Bäcker oder Schauspieler ist. Bei mir war das Talent und der Drang zur Schauspielerei von Haus aus da. Dazu kam dann eine gründliche Ausbildung und vor allem auch die Praxis als Schauspieler. Diese fehlt heute vielen Intendanten, die von der Schule kommen, ohne eine Schauspielpraxis zu haben. Meine Karriere verlief bilderbuchhaft: Schauspiel von der Pike auf, Regie, kleine und dann große Intendanz. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Stücke aus?** Ich versuche hier einen Mix aus Klassik und Moderne zu finden. Wichtig ist, Stücke nach dem Inhalt auszusuchen, etwas mitteilen zu wollen. Nicht Trends mitzumachen, weil etwas attraktiv ist und ein paar Leute belustigt, sondern auch den Mut zu haben, dem Trend etwas entgegenzusetzen. Ich bevorzuge Stücke, die Auswege aufzeigen, nicht nur Dekadenz und Schlechtigkeit, z.B. das Musical „La Mancha", das großartig unterhaltend gemacht ist, in dem auch beglückende Werte und Inhalte sind - das macht Spaß, und die Leute merken das auch. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Schauspieler zu werden strebt man wohl nicht an - das ist mitgegeben - das ist so wie Mensch werden wollen. Das Talent dazu, die Sehnsucht, Bühnenmensch werden zu wollen, macht sich schon der Kindheit bemerkbar. Dieser Drang ließ mich nicht mehr los. Zur Regie wurde ich hingestoßen. Später war schon der Wunsch da, etwas mehr Verantwortung zu übernehmen, eine Theatergruppe zu leiten und mit einer Gruppe zu arbeiten. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine ganz entscheidende. Ich könnte mir nicht vorstellen, allein oder in einer losen Beziehung zu leben und dabei einen so anspruchsvollen Beruf auszuüben. Dazu muß eine harmonische, intakte Beziehung, eine verständnisvolle Partnerin da sein, mit der man auch alle Probleme besprechen kann. Man muß sich sicher sein können, daß das Gespräch nicht am nächsten Tag in der Zeitung steht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlichen Kriterien, beruflicher Eignung und Können. An zweiter Stelle steht die Verträglichkeit mit dem ganzen Ensemble, keine Rolle spielt dabei Alter oder ähnliches. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Wichtig ist, einmal stillzuhalten - Niederlagen muß man ebenso wie Erfolg mit Gleichmut ertragen, sie wegstecken und analysieren können. Aus Niederlagen muß man lernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit, die mich seelisch und körperlich ausfüllt. Wenn es sein muß und wenn man es will, schafft man sehr viel, auch mit nur drei Stunden Schlaf auszukommen. **Ihre Ziele?** Theater zu machen, bei dem alle Zuseher seelisch profitieren, mit Theater Welten zu verändern. Mit unserer Arbeit können wir sehr viel bewirken - auch wenn man nicht sieht, was in einem Menschen vorgeht, so kann trotzdem etwas in ihm passieren - daran glaube ich, und deshalb macht mir die Arbeit Spaß. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Jede Anerkennung freut mich persönlich. Am meisten freut mich, wenn die Anerkennung das ganze Theater - das ganze Team - betrifft, unser Image damit steigt. Das macht mich glücklich und bestätigt mich. Umgekehrt trifft es mich sehr, wenn das Haus - ungerechtfertigt, wie es Kritiker immer wieder schaffen - niedergemacht wird. **Ihr Lebensmotto?** Ich mag die Philosophie Schillers, die persönliche Freiheit - die Freiheit des Geistes. Man macht Schauspielerei bzw. Theater, weil man seinen Mitmenschen etwas geben möchte. **Haben Sie Vorbilder?** Kein direktes. Auch wenn ich gewisse Größen bewundert habe, so habe ich niemanden nachgeeifert. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Dazu fällt mir Theodor Storm ein: An meine Söhne: „Arbeit scheue nicht und wachen, aber hüte deine Seele vor dem Karrieremachen". Besonders in unserem Beruf ist das wichtig. Karriere bedeutet nicht, in jedem Witzblatt zu stehen - das sollten auch junge Schauspieler bedenken.

✱ Wörther Jörg

Glückseligkeit in meinem Innersten, heißt der Parameter meines Erfolges.

● Steckbrief

Beruf: Koch, Gastronom. Funktion: Pächter und Chefkoch Tätig bei: Schloß Prielau - Jörg Wörther GmbH., 5700 Zell am See, Hofmannsthalstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1958, Gastein. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Viktoria (1998). Schöpferische Akte: „Das Wörtherbuch". Hobbies: Kochen, Architektur, Design.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einfachem Haus, habe früh meinen Vater verloren und dementsprechend eine einfache Ausbildung erhalten. Ich wußte aber schon früh, daß ich ein großer Koch werden will - so war das für mich kein Nachteil. Nach der Lehre, dem Bundesheer und Saisonarbeiten, trat ich 1978 ins Hotel Sheraton in München ein, kam acht Monate später ins Le Carnad zu Josef Viehauser nach Hamburg und wechselte 1979 nach München ins Restaurant Aubergine von Eckart Witzigmann. Das war für mich jenes Ziel, welches ich bewußt angesteuert hatte. 1982 kam ich nach Gastein zurück und eröffnete 1983 als Küchenchef das Grand Hotel de l´ Europe, bis ich mich Ende 1985 als Pächter der Villa Solitude („Vinothek") selbständig machte. Diese Villa gehörte früher zum Hotelkomplex des Hotel de l´Europe. Dort bekam ich 1984 die erste Haube (seither im Guide Gault Millau vertreten) und 1986 die zweite Haube. Als das Hotel 1986 in Konkurs ging, mußte ich als Pächter das Restaurant aufgeben, restaurierte anschließend die Jugendstilvilla Hiss in Badgastein (in meinem Steuerberater fand ich damals einen erfahrenen Finanzierungspartner) und führ-

Copyrighted material

te dieses Haus von 1987-95 selbständig. Hier erreichte ich auf Anhieb drei Hauben, die ich die ganze Zeit über halten konnte, und 1990 wurde ich Koch des Jahrzehnts. 1995 schloß ich das Restaurant aus wirtschaftlichen Gründen, hatte danach ein halbes Jahr keine Arbeit und schlug einige Topangebote aus (unter anderem 4 Jahreszeiten in Hamburg). Ich fühlte, daß noch etwas Besseres kommen sollte. Dann wurde mir das Schloß Prielau zur Pacht angeboten - wir eröffneten 1995 den Betrieb, bekamen sofort vier Hauben und sind seither erfolgreich tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein persönlicher Erfolg ist sehr schwer erarbeitet. Ich wollte aber diesen Beruf ergreifen und war mir immer bewußt, daß man dabei nie auslernt. Ich hatte auch immer schon den Ehrgeiz, der Beste zu werden und spiele nun schon seit geraumer Zeit in der ersten Liga mit. Daß es so weit kommen konnte, verdanke ich meinem Talent, meiner Kreativität und der Freude an der Arbeit. Auch die Umgebung war dabei wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, nicht zuletzt auch, weil ich zu Journalisten guten Kontakt pflege, immer wieder Aufsehen erregen kann, ohne dabei extravagant zu sein. Mein Stil, meine Philosophie, meine Menüfolge und die Art meines Würzens setzen sich immer mehr durch. Das ist für mich Befriedigung. Zu meinem großen Erfolg fehlt mir aber, aus meinem Hobby auch ein Geschäft machen zu können - man muß froh sein, seinen Betrieb gut über Wasser halten zu können. Goldene Nasen kann man sich nicht verdienen, die Gründe dafür sind in erster Linie den Politikern zuzuschreiben. In diesem Beruf ist es wie im Spitzensport - man ist schnell ausgebrannt. Heute bin ich 40 und muß in den nächsten zehn Jahren noch sehr viel erreichen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die richtige Wahl der Lehrstätte war der erste wesentliche Beitrag zum Erfolg. Wesentlich war auch, daß ich während der Lehrzeit einen Gastronomen kennenlernte, der mein Talent erkannte und mir sagte, daß ich zu Witzigmann gehen sollte. Das war der zweite wichtige „Kick" und die dritte Entscheidung war, dann auch drei Jahre dort zu bleiben. Der Job im Aubergine war ein wichtiges Sprungbrett und auch die Ausbildung zur Selbständigkeit. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** In der Zeit des Aufbaus - die auch die riskanteste war - wurde ich etwas skeptisch gesehen. In dieser Zeit mußte ich meinen eigenen Weg finden, um nicht die Kopie eines Originals zu werden. Damals hat auch das Kochen das Private überflügelt. Mittlerweile werde ich aber mit Freude gesehen und man gönnt mir den Erfolg auch, weil ich es immer verstanden habe, etwas nicht mit Brachialgewalt und wildem Ehrgeiz zu erreichen. Dabei bin ich immer Mensch geblieben und habe auch meine Freundschaften weiter gepflegt. Ich bin kein Streber, sondern eigentlich ein fauler Mensch. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Parameter dazu ist Glückseligkeit in meinem Innersten - dabei spielt auch das Private eine wichtige Rolle. Für meinen persönlichen Erfolg zählt auch, daß ich den richtigen Weg beschritten habe, indem ich - obwohl ich manchmal aneckte - unbeirrbar war. So serviere ich z.B. auch keine „Vorabschmankerln" als Gruß aus der Küche, weil sie nicht wirklich ein Geschenk sind - sie müssen ja schließlich einkalkuliert werden - und weil sich in der Speisenfolge kein Gericht wiederholen darf. Da man ja nicht weiß, was der Gast bestellt, würde sich dieses Vorabschmankerl in vielen Fällen eher negativ auswirken. Ich gehe jetzt den umgekehrten Weg und serviere nach dem Menü verschiedene Sorbets als Gruß aus der Küche, was von den Gästen sehr positiv aufgenommen wird. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin mir meines Handwerkes sehr sicher, und noch sicherer fühle ich mich in meiner Kreativität. Mich inspiriert alles, was ich sehe und ich assoziiere es mit Gaumenfreude. Ich erfinde dabei nichts, sondern kombiniere nur die gegebenen Grundmaterialien perfekt. Um vier Hauben zu bekommen (und auch zu halten) - wobei international die Kriterien gleich sind - muß man perfekt sein. Sowohl das Handwerk als auch die Kreativität müssen perfekt sein. Wenn man dabei überall in der ersten Liga mitspielt, hat man die Möglichkeit von 20 Punkten (die noch nie vergeben wurden) 19 zu bekommen. Die Kriterien sind sehr hart - man muß ständig auf einem 19 Punkte Niveau kochen und darf keine „Durchhänger" haben, sonst würde man wieder abgewertet werden. Um überhaupt soweit hinaufzukommen müssen vor allem auch die Rohstoffe stimmen. Dazu muß man den Einkauf penibel überwachen und darf nur die besten Rohmaterialien verwenden - das ist in unserer Gegend aber kein Problem mehr. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, seit dem ersten Tag meiner Lehre. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau, die ich voriges Jahr geheiratet habe, kenne ich schon seit 1985. Sie ging meinen Weg loyal mit und war es auch, die die Beziehung - trotz Berufsstreß - zusammenhielt. Sie ist mit dem Erfolg mitgewachsen und hat ihn richtig als das verstanden, was er für mich bedeutet. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Dazu braucht man eine Portion Glück und Menschenkenntnis. Dafür hatte ich immer eine gute Hand. Neben Fachkenntnis des Bewerbers sind für mich auch das Erscheinungsbild, das Auftreten, die Form des Gesprächs und das Gefühl für die Umgebung, in der er tätig sein soll, wichtig. Meine Crew ist meist auch sehr lange bei mir und steht voll engagiert hinter mir. **Kennen Sie Niederlagen?** Als sensibler Mensch kann mich eine Niederlage schwer treffen. **Wie gehen Sie damit um?** Emotionell. Ich explodiere und bin grantig, das verfliegt aber schnell wieder. Dann wirkt der sensible Einschlag, der Tage dauern kann. Den kann ich aber gut überspielen, so daß ihn kaum jemand spürt. Ich bin aber auch sehr nachtragend - vor allem Journalisten gegenüber - wenn ich ungerechtfertigter Kritik ausgesetzt werde. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem täglichen Glück, weil ich ein positiver Mensch bin. Mit meinem Erfolg bin ich auch glücklich und meine Kreativität macht mir soviel Spaß, daß mir die Arbeit - auch wenn sie täglich 14 Stunden dauert - leicht von der Hand geht. Ich bin kein Extremsportler, sondern schöpfe Energie aus Entspannung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist für mich ein wesentlicher Faktor, der sich positiv auf mich auswirkt. Anerkennung läßt mich jedoch nicht arrogant und überheblich werden. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich keine. Vorbild ist ein heikler Begriff. Von ganzem Herzen schätze ich Eckart Witzigmann, mit dem mich Hochachtung und Freundschaft verbinden, weil ich von ihm viel mehr lernte als nur gut zu kochen und mit Mitarbeitern umzugehen. Aber ich kann

Copyrighted material

nicht sagen, daß er Vorbild ist. In meinem Beruf sollte man sich auch Menschen aus einem anderen Betätigungsfeld, z.B. Architekten, Designer, Maler als Vorbild nehmen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ich merke in unserem Metier einen gewissen Rückgang an Ehrgeiz. Junge Leute haben heute oft hochgesteckte Ziele, sie sind aber nur von wirtschaftlichem Denken getrieben und gehen immer mehr in „In-Berufe" wie Elektrotechnik, etc.. Immer weniger sind bereit, meine Ausbildung zu machen, weil das Gastgewerbe leider einen gewissen Negativ-Touch hat (lange Arbeitszeit, viel Streß, körperliche Belastung, etc.). Den Leuten, die aber trotzdem diesen Beruf ergreifen wollen, möchte ich mitgeben, welche schönen Dinge sich dabei auftun, wie viele Menschen man dabei kennenlernt. Man kann täglich Neues entdecken, hat immer mit guten Dingen zu tun (bestem Wein, Champagner, Kaviar, etc.) und kann ständig kreativ sein. Das bedeutet auch Lebensfreude, die sich andere Menschen - als Gäste - teuer erkaufen müssen.

✱ Wospiel Leopoldine Hofrätin Direktor Mag. rer. nat. Dr. phil.

● Steckbrief

Beruf: Direktorin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe., 1190 Wien, Straßerg. 37-39. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Primarius Dr. med. Erich (Chirurg und Anästhesist).

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Absolvierung des Doktoratsstudium und anschließend Lehramtsstudiums von 1959-69, welches durch ein privates Gesangsstudium verzögert wurde - mit dem Ergebnis, daß ich 25 Jahre lang im Zusatzchor der Wiener Staatsoper nebenberuflich sang. Mit dem Singen habe ich mein Studium finanziert und ab 1970 war ich Lehrerin für Deutsch und Psychologie. Neben meiner beruflichen Tätigkeit erfolgte 1974 das Magisterium. Nach zehnjähriger Unterrichtstätigkeit wurde ich 1980 Direktorin an der Höheren Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe. **Sonstige berufliche Tätigkeiten?** Mitglied der Leistungsfeststellungskommission, Vorsitzende bei Reife - Prüfungen seit 1981, Obmann Stellvertreter des Vereines der Direktoren der berufsbildenden mittleren und höheren Schulen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Berufliche Akzeptanz und Anerkennung aufgrund meiner Leistung zu bekommen und ein positives Betriebsklima zu schaffen. Dies gelingt mir mit Einfühlungsvermögen, fachlicher Kompetenz. Kennen der gesetzlichen Vorschriften und mit pädagogischer Liebe, das heißt, bewusstes Lehren, das mit Freude und Liebe an der Tätigkeit zu erfolgen hat. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Ja, zuerst kommen die Emotionen, dann kehrt man zur sachlichen Ebene zurück. Obwohl ich seinerzeit mit Freude an die Aufgabe (Direktor) herangegangen bin, gab es Widerstand. Trotzdem habe ich es geschafft - mit Liebe zum Beruf und eiserner Konsequenz - meine klare Linie zu verfolgen. **Wie sehen Sie den Zusammenhang zwischen Familie und Beruf?** Aus einem harmonischen Familienleben kann man die Kraft für den Alltag schöpfen. Persönliche berufliche Probleme wurden zu Hause besprochen. Der Privatbereich ist auch wichtig, um „Ventile" zu haben, die es gilt zu öffnen, wenn es notwendig erscheint. Mein Mann hat mich am Beginn und während meiner Direktionstätigkeit psychisch sehr unterstützt.
Gab es ein Erfolgsrezept? Nein, der Wille zum Lehrberuf sowie das Einbringen von eigenen Ideen in die Pädagogik war der Motor für meine Tätigkeit. **Gab es Vorbilder?** Ja, mein ehemaliger Deutschprofessor, der in mir das Interesse am Lehrberuf erweckt hat. Er hat mich durch sein Fingerspitzengefühl in jeder pädagogischen Situation beeindruckt. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als eine vertrauenswürdige Person, bei der man gut aufgehoben ist. **Ihr Erfolgstip?** Korrektes Verhalten ist von wesentlicher Bedeutung. Ebenso gilt es Einfühlungsvermögen zu zeigen. Eine fachlich qualifizierte Ausbildung ist die Basis für das weitere Leben. Ebenso gilt es Verantwortungsbewusstsein zu leben, Offenheit zu praktizieren und auf das eigene Leben nicht zu vergessen. Speziell in unserer Schule bieten wir seit der Mitgliedschaft bei der EU nicht nur Sprachkurse für die Schüler an, sondern pflegen auch die gegenseitigen Kontakte zu Schulen in den EU-Mitgliedsländern. Hier gilt ebenso wie im täglichen Leben: „Informationen zu bekommen ist von eminenter Bedeutung."

✱ Wurz Franz

Krisen miteinander zu bewältigen, hat meine Frau und mich sehr stark gemacht.

● Steckbrief

Beruf: Rallye-Crossfahrer, Kaufmann. Funktion: Gschf. Tätig bei: Fahrtraining & Motorsport Management GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Fröhlichg. 7. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1946, Eggern. Familienstand: Verheiratet mit Berta. Kinder: Alexander und Christoph. Eltern: Franz und Marianne. Schöpferische Akte: „Meine Fahrtechnik" 1986 Orac-Verlag. Hobbies: Beruf, Motorsport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 20 Jahren begann ich mit dem Motorsport. Ab 1974 betrieb ich diesen Sport professionell und beendete meine Karriere 1984. Seit diesem Zeitpunkt beschäftige ich mich mit Fahrtechnik und bin im ÖAMTC-Fahrtechnikzentrum Teesdorf beschäftigt. Mein Sohn Alexander hat bereits mit zwölf Jahren begonnen, intensiv Sport zu betreiben - zuerst BMX, dann Kartfahren und schließlich Formel-

Copyrighted material

rennsport. Bis zu seinem Einstieg in die Formel 1 war ich für sein Management zuständig. **Was ist das Fahrtechnikzentrum?** Die Aufgabe war, Kurse für Führerscheinbesitzer zu organisieren. Durch meine Praxis im Motorsport traute man mir diese Aufgabe zu. Der Zuspruch war auf Anhieb sehr groß. In Teesdorf haben wir auf einer Fläche von 30ha einen Verkehrsübungsplatz, auf dem Führerscheinbesitzer Kurse für Motorräder, PKW, LKW, Busse und Traktoren besuchen können. Dazu haben wir Kinderverkehrsprogramme entwickelt, weil wir der Überzeugung sind, daß diese Schulungen so früh wie möglich beginnen sollten. Das Motto ist „Lernen durch Erleben".

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich erfolgreich, weil ich ein positiv programmierter Mensch bin. Ich habe oft Ideen und sehe aber auch gleich deren Chancen. Erfolg muß man sich aber erarbeiten, geschenkt wird einem nichts. Geschenktes zählt nicht so viel, wie selbst Erarbeitetes. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich treffe fast alle Entscheidungen spontan und aus „dem Bauch" heraus. Wenn ich zu analysieren beginne, wird es meist nichts. Für mich sind spontane Entscheidungen am sichersten - bei einem Kurs z.B. wurde ich von einem Teilnehmer (Direktor einer Versicherung) gefragt, ob wir Kurse für Kinder anbieten. Sofort erkannte ich den Bedarf, und innerhalb von zwei Wochen war das Kinderprogramm fertig. Bis heute betreuten wir 800.000 Kinder. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Meine Familie sieht mich auf Grund meiner Motorsportkarriere und meiner beruflichen Tätigkeit als erfolgreich. Viele Bekannte kommen zu mir und bitten mich um Ratschläge. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, das heißt, der Mitarbeiter steht im Vordergrund. Der Kontakt zwischen unseren Mitarbeitern und den Kunden dauert oft bis zu einem ganzen Tag. Somit sind gute Mitarbeiter für uns das wichtigste Kapital. Ich entwickelte ein besonderes System - unsere bestehenden Mitarbeiter sind bei der Suche nach neuen Mitarbeitern miteingebunden, weil Zusammenarbeit bei uns sehr wichtig ist. Schulbildung ist nicht das wesentlichste. Der Umgang mit Menschen ist bei uns besonders wichtig, aber auch geordnete Familienverhältnisse. **Welchen Einfluß hatte Ihre Familie auf Ihrem Weg zum Erfolg?** Der wichtigste Teil meines Erfolges ist meine Frau. Sie steht wirklich in guten und schlechten Zeiten zu mir. Sie ist auch eine meiner Mitarbeiterinnen, wir verbringen den ganzen Arbeitstag und die Freizeit miteinander. Ich möchte das nicht missen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein einschneidendes Ereignis in meinem Leben war der Tod meines Vaters. Nach der Betriebsübernahme wurde der Betrieb verkauft. Wir mußten wieder bei Null beginnen. Diese Ereignisse mit meiner Frau zu teilen hat uns sehr stark gemacht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Der Motorsport war nicht geplant, mein Vater ist in frühen Jahren kleinere Rennen gefahren, und da hat es eben eine Beziehung zum Sport gegeben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen hake ich einfach ab. **Ihre Ziele?** Was ich erreichen wollte, habe ich erreicht. Die Karriere meines Sohnes, die auch mit finanziellem Einsatz verbunden war, hat mich schon sehr beschäftigt. Der Weg, den ich eingeschlagen habe, hat sich als richtig erwiesen. Die für mich tollste Geschichte ist die Realisation einer Vision (das Fahrtechnikzentrum, mit dem wir heute weltweit der größte Anbieter dieser Leistung sind). **Was ist für Sie Anerkennung?** Für mich ist Anerkennung das gute Verhältnis mit meinen Mitarbeitern. Jedem Menschen tut Anerkennung gut, aber leider steckt hinter Anerkennung oft Neid. **Ihr Lebensmotto?** Die Freizeit mit meiner Gattin zu genießen (früher verstand ich Leute nicht, die mit Freude in den Urlaub fuhren, heute verstehe ich das). **Ihre Vorbilder?** Früher waren alle erfolgreichen Menschen für mich Vorbilder. Mein Schwager (über 70 Jahre alt), an ihn halte ich mich bezüglich körperlicher Fitneß. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie.

✱ Wurz Wolfgang Dr.

● Steckbrief

Beruf: Mathematiker und Unternehmer. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: GMO Management- und EDV-Organisationsberatung GmbH., 1010 Wien, Himmelpfortg. 13. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1931, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Andreas (1955), Irina (1956) und Lukas (1968). Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Musik, Literatur, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater war Direktor bei Siemens und meine Mutter Hausfrau. Mein Großvater mütterlicherseits war ein hoher Magistratsbeamter. Wir waren neun Kinder und es war vorbestimmt, daß jeder von uns studieren sollte. In unserer Familie war die Musik zu Hause, jedes Kind spielte ein Instrument, man hat gesungen und es war kein Zufall, daß ich an die damalige Akademie für Musik ging, um Klarinette zu studieren. Parallel dazu studierte ich Mathematik und theoretische Physik an der Universität. Nach der Staatsprüfung an der Akademie überlegte ich sogar, ob ich nicht Berufsmusiker werden sollte, weil es die Möglichkeit gegeben hat, an der neueröffneten Staatsoper vorzuspielen. Ich entschloß mich jedoch, in der Wissenschaft zu bleiben und war mit 23 Jahren mit dem Studium fertig. Mein erster Job war bei Siemens in Deutschland, wo ich als Entwicklungsingenieur begonnen habe und viel lernen mußte, weil das Studium nicht praxisorientiert war. Nach einem Jahr wechselte ich zur Firma Reichert in Wien, wo ich mit der Entwicklung von Produkten beauftragt wurde. Diese Tätigkeit dauerte bis 1962. Ich war sehr erfolgreich, hatte mehrere Patente, aber keine Zukunftsperspektive, weil alle Posten, die für mich in Frage gekommen wären, besetzt waren. Damals gab es in Wien eine Stelle, die akademische Kräfte für Amerika suchte. Ich bewarb mich und wurde in die For-

schung aufgenommen, wo ich von 1952-68 blieb, mich mit geheimen Forschungsprojekten beschäftigte und aufgrund meiner Leistungen 1967 die amerikanische Staatsbürgerschaft verliehen bekam. Danach unterrichtete ich in einem „schwarzen" College der Georgia University und war für die Integration zuständig. Das heißt, meine Aufgabe bestand darin, die Unterprivilegierten auf das Studium vorzubereiten und Doktorate zu betreuen. Es war aber sehr schwer, eine Brücke zwischen zwei Rassen zu sein, und ich entschied mich nach Österreich zurückzugehen. Zum ersten Mal kam ich in die EDV-Branche, das war bei der Firma Unisys, wo ich sehr rasch aufstieg und Verkaufsleiter für den öffentlichen Bereich wurde. 1987 ging mein jetziger Partner in die neugegründete Zweigstelle einer deutschen Firma und bot mir an, mit ihm zusammenzuarbeiten. Ich nahm das Angebot an und 1992 haben wir diese Firma gekauft. Unser Schwerpunkt ist die Entwicklung individueller Software für verschiedene Firmen.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Gelegenheiten wahrzunehmen, Gespür für Neues zu haben, Erfahrungen zu sammeln und Flexibilität. **Üben Sie auch außerberufliche Tätigkeiten aus?** Ich bin theologisch sehr versiert und habe für die katholische Erwachsenenbildung viel gemacht. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Ziele, die man sich setzt, zu erreichen und mit sich selbst zufrieden zu sein. **Wann sind Sie mit sich selbst zufrieden?** Wenn mein Umfeld paßt und ich das Gefühl habe, mich verwirklichen zu können. **Haben sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit geändert?** Die Beziehung zu meiner Frau hat immer Priorität gehabt und den beruflichen Aufstieg sah ich immer als eine Form der Energieverteilung. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die Anerkennung meiner Mitarbeiter. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Nach dem Prinzip der Selbstverantwortung, die von mir gefördert wird. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, aus den Kontakten zu Menschen und aus meinem Glauben. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Erfolg auf der zwischenmenschlichen Basis zu suchen.

✱ Wüstrich Rudolf
Prof. Mag. jur. Dipl.-Ing. Dr. mont

● Steckbrief

Funktion: Sektionschef. Tätig bei: Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten., 1030 Wien, Landstr. Hauptstr. 55-57.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1952 schloß ich das Bundesrealgymnasium ab und graduierte im März 1957 zum Dipl.Ing. für Bergwesen an der Montanistischen Hochschule Leoben sowie zum Dipl.Ing. für Erdöl im Dezember 1957. Meine dritte Staatsprüfung legte ich 1963 an der rechts- und staatswissenschaftlichen Universität Wien ab und promovierte zum Doktor der Montanistischen Wissenschaften 1977. **Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere?** Im Jahr 1957 trat ich als Geophysiker in die Rohöl Gewinnungs-AG ein und ein Jahr später in den Bundesdienst. 1965 wurde ich zum Oberkommisär, 1968 zum Ministerialsekretär sowie 1972 zum Sektionsrat und 1977 zum Ministerialrat ernannt. Zum Leiter der Berghauptmannschaft Wien wurde ich 1975 und zum Leiter der Sektion VII 1987 bestellt. 1991 wurde ich zum Sektionschef ernannt. **Welche Tätigkeiten haben Sie noch inne?** Ich bin vorsitzender Stellvertreter des Aufsichtsrates der ÖIAG-Bergbauholding AG, Korrespondent der Geologischen Bundesanstalt, Vorsitzender des Interministeriellen Beamtenkomitees für die Bergbauförderung, Vorsitzender des interministeriellen Beamtenkomitees für den Vollzug des Lagerstättengesetzes, Vizepräsident des Technisch-wissenschaftlichen Vereins Bergmännischer Verband Österreichs, Mitglied des World Mining Congress, international organizing Comitee, Vorsitzender des World Mining Congress - österreichisches Nationalkomitte, Voristzender der Arbeitsgruppe auf dem Gebiet der mineralischen Roh- u. Grundstoffe zwischen der VR Ungarn und der Rep. Österreich, Vorsitzender der Arbeitsgruppe Bergbehörden im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen der Rep- Tschechien und der Rep. Österreich, Mitglied in der Diplomprüfungskommission an der Montan-Universität Leoben (Studienrichtung Erdölwesen), Vorsitzender der Arbeitsgruppe für die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Geowissenschaften und Rohstoffe zwischen der Rep. Österreich und der BRD, Vorsitzender der Arbeitsgruppe für Fragen der Versorgung Österreichs mit mineralischen Roh- u. Grundstoffen, Mitglied der Diplomprüfungskommission an der Montan-Universität Leoben (Studienrichtung Bergwesen und Markscheidewesen), Mitglieder der Prüfungskommission beim Bundeskanzleramt für die Verwendungsgruppe A (Fachgebiet Bergrecht und Technische Angelegenheiten des Montanwesens) sowie Mitglied des Universitätsbeirates der Montan-Universität Leoben und Honorarprofessor an der Montan-Universität Leoben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet, wenn man Ziele verwirklichen und Ideen in die Praxis umsetzen kann. Der private Bereich ist auch für den beruflichen Erfolg notwendig, jedoch mit diesem nicht zu vergleichen. Meiner Ansicht nach spielt die finanzielle Seite im Privatleben zwar eine Rolle, stellt jedoch keinen privaten Erfolg dar. Harmonisches Privatleben ist ein sehr wichtiger Punkt. **Welche Faktoren war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Hier führte der Zufall Regie, denn ich war damals der einzige, der Erdölkunde studierte. Aufgrund dieser Studienrichtung kam ich zur Sektion und durchlief alle Institutionen der österreichischen Bergbehörde. Rückwirkend betrachtet war das Kennenlernen der Praxis von großer Bedeutung. Voraussetzung war natürlich die Ausbildung und wertvoll meine Kommunikationsfähigkeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Rückschläge gehören zum Leben, um den Erfolg realisieren zu können. Man darf sie nicht überbewerten und muß sie wegstecken können, wobei Emotionen Fehl am Platz sind. **Welche Vorbilder haben Sie?** Einen Juristen, der außergewöhnliche Fachkompetenz und großes Verhandlungsgeschick hatte, aber auch einen ehemaligen ÖMV-Vorstands-

Copyrighted material

vorsitzenden, der menschliche Führungsqualitäten besaß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich habe trotz mancher negativer Situationen erreicht, was ich mir vorgenommen habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mit Fleiß an Tätigkeiten zu gehen und korrekte Leistung zu liefern. Schließlich erreicht man damit Zufriedenheit gegenüber den Vorgesetzten. Ebenso gilt es, seinen Mitarbeitern Vorbild zu sein. **Welcher Erfolgstyp sind Sie?** Man muß in jeder Situation das Beste machen, nicht leichtfertig werden, sowie beständig und fleißig sein, aber auch auf die Gesundheit achten. Erfolg und Glück sind eng miteinander verbunden.

✶ Wymetal Krystyna Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsgeographin und Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Das Bernsteinzimmer K & P Wymetal., 1010 Wien, Kleeblattg. 13; 1010 Wien, Seilerg. 19. Geboren - Datum, Ort: 4. September 1956, Mielec. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Philip (1985). Eltern: Eduard und Zofia. Hobbies: Bücher, Theater, insbesondere Oper.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte in Polen Philosophie und Wirtschaftsgeographie an der Universität. Bernstein ist sehr früh in mein Leben gekommen, weil ich zu Hause damit konfrontiert wurde. Meine Mutter hat an die heilenden Kräfte des Bernsteins geglaubt und wir haben die Gegenstände aus Bernstein immer an unserem Körper gehabt. Um mein Studium zu finanzieren arbeitete ich nebenbei. Insbesondere habe ich versucht, Bernstein zu schleifen. Ich schloß das Fach Wirtschaftsgeographie ab und begann mit der Diplomarbeit in Philosophie, die ich Franz von Assisi widmete und auf italiensich schrieb. Die Staatsprüfung in Italienisch habe ich allerdings nicht bestanden, der Professor sagte mir, daß ich nach Wien gehen muß, um mich dort für ein Stipendium in Assisi zu bewerben. So kam ich 1981 nach Wien, wo ich zu arbeiten begann und mit dem Studium am Institut für Dolmetsch und Übersetzung anfing. Das war für mich die beste Möglichkeit Deutsch zu lernen. Vier Semester widmete ich dieser Ausbildung und nostrifizierte inzwischen mein Diplom in der Wirtschaftsgeographie. 1983 lernte ich meinen Mann kennen, 1985 kam mein Sohn zur Welt und ich blieb zu Hause, da es meine Überzeugung ist, Kinder erst nach ihrem vierten Lebensjahr den Kindergarten besuchen zu lassen. Mein erster Job nach der Karenz war in einer Import/Export Firma, wo ich für die Organisation der Abläufe zuständig war. 1991 unternahmen wir eine Reise in die baltischen Länder, wo ich viele Bernsteine sah, was mich an meine Kindheit erinnerte und wieder faszinierte. Ich las viele Bücher über Bernstein und wurde allmählich zur Expertin in dieser Branche. Mit 40 Jahren hatte ich den Wunsch nach Veränderung. In der Firma, wo ich arbeitete, sah ich keine Zukunft, in Wien gab es kein einziges Geschäft, wo man Bernstein professionell verkaufte, und so entschloß ich mich mich mit dem „Bernsteinzimmer" selbständig zu machen. 1996 eröffnete ich mein erstes Geschäft, welches ich 1999 durch ein zweites ergänzte. **Wie organisieren Sie ihre Arbeit?** Ich kaufe in Litauen und Lettland direkt bei den Künstlern die Steine, die sie bearbeiten und habe für jeden Bernstein ein Zertifikat. Weiters arbeite ich mit Goldschmieden zusammen, die Schmuckstücke anfertigen, die Ketten und Armbänder knüpfe ich selbst.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein Wohlbefinden im Beruf. Ich bin zufrieden, weil ich das machen kann, was ich liebe und weil ich diese Liebe den Menschen vermitteln kann. Für mich ist wichtig, nicht nur die Sachen zu verkaufen, sondern die Menschen aufzuklären, was ein Bernstein ist und welche Bedeutung er in unserem Leben hat. Inzwischen habe ich Kunden nicht nur in ganz Österreich, sondern auch im Ausland und sogar in Amerika. Mein Ziel ist Kundenwünsche aller Art erfüllen zu können und die Menschen mit meinen Produkten glücklich zu machen. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Liebe, in meinem Fall zum Bernstein, gepaart mit Fachwissen. Wichtig ist außerdem Überzeugung, Kreativität und Einfühlungsvermögen gegenüber den Kunden. **Ihre Ziele?** Den Beruf und die Familie unter einen Hut zu bringen und für meinen Sohn immer dann Zeit zu haben, wenn er mich braucht. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Unterstützung und Geborgenheit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus guten Büchern. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch zufriedene Kunden und privat durch den Einklang mit mir selbst.

✶ Zabl Manfred Ing.

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsführer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Applied Chemicals., 1140 Wien, Wolfgang Pauli G. 3. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1958. Mitgliedschaften: Akademischer Papier-Ingenieur Verein, Verein der österreichischen Chemiker. Hobbies: Lesen, Kino, Skifahren, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL und dem Bundesheer trat ich in das Labor eines Betriebes der pharmazeutischen Industrie ein, um den klassischen Beruf kennenzulernen. Nach zwei Jahren verließ ich diesen Betrieb und wechselte in den Handelsbereich, weil nach meinen

Vorstellungen dies die bessere Option war. Ich fing 1980 klein als Assistent des dortigen Verkäufers für Chemikalien an. 1994 wurde Applied Chemicals gegründet, und ab 1995 spezialisierten wir uns dort operativ auf die Applikationstechnik der Chemikalien für die Papierindustrie und Umwelttechnik. Diese beiden Standbeine sind heute noch die größten. In späterer Folge kam dann noch die Maschinentechnik dazu. Wir versuchen anwendungstechnisch intensive Chemikalien auf den Markt zu bringen, indem nicht nur die Chemikalie, sondern auch die Applikationstechnik verkauft wird. Es handelt sich hier um intelligente Chemie, die umweltschutzmäßig verwertet werden kann.

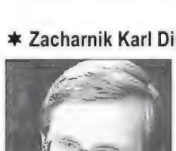
● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich, das zu verwirklichen, was man sich als Lebensziel gesteckt hat. Für mich heißt das, eine gewisse Zufriedenheit zu erreichen, den eigenen Ehrgeiz zu befriedigen und schlußendlich auch ein schönes Leben zu haben. Der Beruf soll viel Spaß machen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Eine Grundvoraussetzung ist viel zu lernen und zu arbeiten. Neben den ganzen markttechnischen Dingen und den passenden Produkten braucht man auch ein gewisses Feeling für bestimmte Situationen und das richtige Gespür bei der Führung der Mitarbeiter. Ich glaube, das kann nicht jeder. Der richtige Umgang mit Kunden, aber auch der mit Lieferanten scheint mir für den Erfolg sehr maßgeblich zu sein. Das Zustandebringen von Kompromissen und das Wissen, wann was zu tun ist, sind weitere wichtige Faktoren zum Erreichen des Erfolges. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Für meine Person gibt es da ein gutes Beispiel. 1994 gab es für uns die große Unsicherheit bezüglich der Weiterentwicklung des Betriebes. Ich mußte die Entscheidung über einen Identitätswechsel treffen. Es waren dies sehr schwierige Entscheidungen, ich traf sie zum Teil in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern. Wir formierten zu dieser Zeit eine Firma, die jetzt absolute Zukunft hat. Und erkennbare Zukunft und Ziele sind für den zu erwartenden Erfolg wichtige Faktoren, wir vermeiden dadurch das Beschäftigen mit der Vergangenheit. Wenn ich rückblickend diese Entscheidungen betrachte, sehe ich, richtig entschieden zu haben. **Werden Sie von Ihren Mitarbeitern als erfolgreich gesehen?** Ich habe meinen Mitarbeitern diese Frage noch nicht gestellt, aber ich glaube schon. Die Mitarbeiter sehen dies an der positiven Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens. Ich versuche, so weit es in einer Firma möglich ist, demokratisch vorzugehen und meine Mitarbeiter zu mündigen Mitarbeitern zu erziehen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich komme aus einem Ambiente, in dem Handelsbestrebungen immer schon vorhanden waren. Ich interessierte mich sehr für Chemie und hatte auch eine sehr schöne Ausbildungszeit und dann eine attraktive Tätigkeit in der Forschung. Irgendwann erkannte ich aber, daß dies eine eher fade Beschäftigung war und suchte etwas Handgreiflicheres. Ich wechselte dann in den Handelsbereich, und dabei fühle ich mich sehr wohl. **Weshalb sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, daß ich einiges an meinen Zielen erreicht habe. Ich durfte den Aufbau eines Unternehmens mitgestalten, hier war der Weg das Ziel. Ich habe auch sehr schöne Erinnerungen an diese Zeit, und ich glaube, es ist ein schöner Erfolg, wenn man neben dem ohnehin obligatorischen Finanzerfolg auch einen Erfolg im Umgang mit den Mitarbeitern feststellen kann. Dieser Erfolg mit den Mitarbeitern ist jener, der mich am meisten befriedigt.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Die Mitarbeiterauswahl ist sicher in einem Unternehmen ein ganz wichtiger Faktor. Ein Unternehmen besteht ja nicht aus den Mauern und Tischen, sondern aus den Menschen, die in einem Betrieb arbeiten. Ich lege darauf Wert, daß sich die Mitarbeiter wohl fühlen, und sie sollen die Möglichkeit haben, gerne ihre Leistungen zu bringen. Darum bin ich sehr selektiv bei der Auswahl. Ich achte darauf, daß sie gut zusammenpassen und somit auch gut kooperieren können. Als Vorgesetzter versuche ich mehr zu coachen, als den Chef herauszukehren. Ich erwarte mir Respekt nicht auf Grund meiner Position, sondern vielmehr durch das Vorleben in Form von Vorbild. Ich versuche immer meine Entscheidungen zu begünden und den Mitarbeiter so zu motivieren, daß er die Entscheidung mitträgt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über Anerkennung. Es ist aber nicht so, daß ich unbedingt meine Streicheleinheiten brauche, denn als Führungskraft muß ich in der Lage sein, eine stille Anerkennung aus dem Geschäftserfolg zu ziehen. Wie gehen Sie mit Niederlagen um Bei einer persönlichen Niederlage analysiere ich das Geschehene, lege es offen dar und lerne daraus. Ich nehme Niederlagen sehr ernst, dies ist auch wichtig, um daraus lernen zu können.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Die Familie tut dabei sicher ihren Teil, aber ich beziehe einen großen Teil meiner benötigten Kraft aus der Eigenmotivation. Ich fühle, daß die Energie aus dem Streben, etwas für mich selbst aber auch für die Mitarbeiter bewegen zu wollen, kommt. Ich finde gute Erholung im familiären Bereich, aber die Kraft für das Unternehmen hole ich mir aus der Eigenmotivation.

✱ Zacharnik Karl Dipl.-Ing.



● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: TKL Tiefkühllogistik GmbH., 1200 Wien, Pasettistr. 76. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Hobbies: Langlaufen, Reisen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich an der Technischen Universität in Wien. Die Graduierung zum Dipl.-Ing. erfolgte im Dezember 1970. Von 1971 bis Februar 1998 war ich bei IBM in der Bundesrepublik Deutschland und in Österreich in verschiedenen Funktionen tätig. Im März 1998 übernahm ich die Funktion des Vorstandsvorsitzenden der TKL Tiefkühllogistik AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? In der Branche eine Position zu erreichen, in der man gehört und gefragt wird. Dies nicht nur von Kunden und Lieferanten, sondern auch von bereichsübergreifenden Institutionen. Die Kontakte zu Universitäten zählen zu den wesentlichen Parametern. Dies gelingt durch ausgeprägtes, mit Argumentationsfähigkeit gepaartes Kommunikationsvermögen (und zwar sowohl nach innen als auch nach außen). Auch die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit sehe ich als bedeutsam; sie sollte jedoch nicht in Arroganz ausarten. **Gab es Niederlagen?** Ja, wenn Mißerfolge eintreten, gilt es diese zu analysieren. Da ein großer Kreis von Personen meist hierfür mitverantwortlich bzw. davon betroffen ist, ist sicher eine Manöverkritik angebracht, wobei die Analyse - über den fachspezifischen Teil hinaus - auch die Stärken und Schwächen festzuhalten hat, falls dies noch nicht getan wurde. Die Schuld sollte man nicht immer bei anderen suchen, sondern auch bei der Spitze des Unternehmens. Emotionen treten dabei selbstverständlich auf. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der gegenseitigen Befruchtung im Teamwork. Manch unklarer Gedanke führt so im Team dennoch zum Ziel und wird so produktiv. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Unter Berücksichtigung der bestehenden Rahmenbedingungen, ja. Ausschlaggebend hierfür war die rigorose Umstrukturierung unseres Unternehmens, die unter Berücksichtigung des Teamgedankens, das heißt, ohne bewegende, menschliche, negative Ereignisse, erfolgreich durchgeführt wurde. **Wie lebt man mit der Konkurrenz?** Der Mitbewerb ist in den letzten Jahren härter geworden. In der Vergangenheit hat man mehr miteinander kommuniziert, man hat sich auch gegenseitig geholfen. Dies hat sich sehr geändert. Hier gibt es zur Zeit einen Verdrängungswettbewerb, der manchmal in Brutalität ausartet. Hier gilt es, Härte zu zeigen und den eigenen Wettbewerbsvorteil herauszustellen. Preislich ist jeder Mitbewerber ausgelaugt, das heißt, man muß eben auf das Nutzungspotential hingehen.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten sind für Ihren Job wesentlich? Neben dem Fachwissen der Logistik ist es notwendig, die Sprache zu beherrschen, die die Branche spricht. Weiters Einfühlsamkeit für die komplexe Situation eines Logistikdienstleisters. Ebenso die klare Abgrenzung gegenüber Transportführern bzw. Speditionen.

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter? Primär zählen Informationsfluß und Gesprächsbereitschaft. Regelmäßige Meetings sind bei uns selbstverständlich, die auch die Mitarbeiter zum aktiven, konstruktiven Mitdenken anregen. Wichtig ist, daß man den Mitarbeitern - im Rahmen des Aufgabengebietes - Freiräume läßt, um sich zu entfalten. **Gab es Vorbilder?** Eigentlich nicht. Für mich zählt: Regeln, die man selbst aufstellt, gilt es auch selbst einzuhalten. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** In meiner Position ist der zeitliche Aufwand enorm. Hier ist es notwendig, eine Partnerin an seiner Seite zu haben, die viel Verständnis und Akzeptanz hierfür aufbringt. Meine Gattin hat die wichtige Aufgabe der Kindererziehung übernommen.

Anmerkung zum Erfolg? Wichtig für mich ist die Bereitschaft zu permanentem Lernen, das für mich nicht nur Kenntnis, sondern vielmehr auch Verständnis beinhaltet. Auch Besuche von Veranstaltungen und Kongressen, um sein Wissen zu erweitern, sind mehr als förderlich. Aber auch sein eigenes Wissen weiterzugeben und sich Gedanken über Entwicklungen in unserer Branche zu machen, erachte ich als wesentlich.

✱ Zakoucz Michael Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Marketing-, Planungs- u. PR-Abteilung Tätig bei: Grundig Austria GmbH., 1120 Wien, Breitenfurter Str. 43-45. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1961. Familienstand: Verheiratet mit Margit, geb. Cervenka. Kinder: Patrick und Manuel. Hobbies: Meine Familie, Filme mittels Computer bearbeiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1979 maturierte ich am BRG in Wien 10, anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst, danach begann ich mit dem Studium der Publizistik und Kommunikationswissenschaften an der Universität Wien, welches ich 1985 abschloß. 1982/83 absolvierte ich noch einen Lehrgang für Marketing an der WU Wien und 1985 erfolgte die Sponsion zum Mag. phil.. Während meiner Studienzeit habe ich bereits als Praktikant bei der PVANG gearbeitet. In der Zeit von 1981-85 war ich auch als freier Journalist bei AZ, Kronenzeitung und beim Wiener Bezirksjournal tätig. Von Jänner 1986 bis November 1986 war ich als Marketingassistent bei der CA-BV beschäftigt und im November 1986 trat ich bei der österreichischen Nestle GmbH im Bereich Marketing ein. Zunächst war ich als Productmanager tätig, und in weiterer Folge übte ich verschiedene Funktionen aus. Seit 1. Jänner 1997 bin ich als Leiter des Marketingbereiches und der Planung bei der Firma Grundig tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die gesteckten Ziele zu erreichen - beruflich und privat. Dies gelingt mit Glück, Charakterstärke und Strategie, welche klar definiert sein sollten.

Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um? Ja, die hat es gegeben. Hier gilt es, die Strategie zu ändern und zu überzeugen. Auch habe ich gelernt, mich selbst gut zu verkaufen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie - durch das harmonische Privatleben. Besonders dann, wenn man erreicht hat, was man wollte, gibt dies sehr viel Kraft. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Leider kommt das Familienleben zu kurz, wobei ich festhalte, daß ich die Arbeitszeit nicht übertreibe. Wichtig für eine Führungskraft ist, delegieren zu können. Die Wochenenden gehören der Familie. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich würde es anders formulieren: die Position des Marketingleiters ist eine Stufe auf meiner Karriereleiter. Ich versu-

che die Position so gut wie möglich auszufüllen, wobei sicherlich für die Zukunft die Umgebung ausschlaggebend ist, das heißt, daß man sich im Beruf auch wohlfühen sollte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Selbständigkeit ist wichtig. Zufriedenheit der Mitarbeiter zu erreichen, das heißt, daß die Mitarbeiter auch lernen müssen, Verantwortung zu tragen. Was meine Motivation anlangt, möchte ich festhalten, daß, je höher ich die Karriereleiter erklimme desto unbewußter kommt meine Motivation. **Gab es Vorbilder?** Ja, einen ehemaligen Geschäftsführer, welcher mich dahingehend beeindruckt hat, daß er einen offenen Führungsstil praktiziert hat. Ebenso hat er Verantwortung übertragen und auch den Erfolg den Mitarbeitern überlassen. Teilweise hat er aus dem Bauch heraus entschieden - und es hat funktioniert. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als akzeptabler Zeitgenosse, welcher eine positive Einstellung hat. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von fachlich kompetenten Vorgesetzten und der Zielerfüllung, welche sich in Zahlen ausdrückt. **Ihr Erfolgstip für Marketingfachleute?** Eine fachliche Ausbildung ist notwendig, wobei ich nicht unbedingt an die Universität denke. Aber Sturheit, konsequente Verhalten, Kommunikationsfreudigkeit, kooperiertes Verhalten und strategisches Denken sowie Flexibilität gehören zu Menschen, welche im Marketingbereich tätig sein wollen. **Ihre Devise?** Der Endpunkt ist das Ziel, die Strategie ist der Weg hiezu, die Maßnahme ist das Fahrzeug. Wenn man sich diese drei Funktionen vor Augen hält, hat man die Basis für Erfolg.

✱ Zanoni Peter

öS 40.000.000,- Investition! Frage: „Wußten Sie,..?" Antwort: „Nein, wir glaubten daran,....!"

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: Concorde Card Casino., 1110 Wien, Brehmstr. 21. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1954. Hobbies: Meine drei Kinder.

● Karriere

Wie haben Sie begonnen? Ich bin gelernter KFZ-Mechaniker und war dann ein Jahr hauptberuflich bei einer Versicherung tätig. Ich suchte ein Betriebsobjekt für die Gründung eines KFZ-Betriebes und lernte in diesem Zusammenhang meinen späteren Partner kennen. Bei meinem Partner (Probik & Graf) begann ich 1980 als Angestellter, übernahm kurz darauf die Geschäftsführung und entwickelte mich dann zum allmählich zum Partner.

● Zum Erfolg

Was ist Ihrer Meinung nach eine erfolgsversprechende Vorgangsweise für wirtschaftlichen Erfolg? Ziele zu setzen und diese dann konsequent zu verfolgen. Ich setze mir bei vielen Zwischenstationen immer wieder neue Ziele, und dann klemme ich mich dahinter. Dann muß ich mich fragen,ob ich damit zufrieden bin. Wenn nicht, muß ich mir eben neue Ziele suchen. **Sind Sie ein zufriedener Mensch?** Grundsätzlich ja. Nur kommt es ja nicht immer auf die eigene Zufriedenheit an, ab einer gewissen Größenordnung des Unternehmens unterliegt man anderen Zwängen, z.B. Mitarbeiter zu suchen, Aufstiegsmöglichkeiten, Erfolgschancen und Zukunftsperspektiven. Man kommt nicht daran vorbei, immer weiter zu expandieren und sich weiterzuentwickeln. **Wie ist es dazu gekommen?** Während einer Amerika-Reise konnte ich viele Card-Casinos sehen. Danach versuchten wir das System auf Österreich umzulegen. Es galt zu analysieren, ob es mit dem österreichischen Recht zu vereinbaren ist. Meiner Ansicht nach war und ist es zu vereinbaren, deshalb begannen wir hier in einem ehemaligen, jetzt adaptierten Supermarkt. Wir gewannen auch bis jetzt alle Prozesse in dieser Richtung. Jetzt stellt sich eine neue Aufgabe. Wir haben Systeme entwickelt, ein Netzwerk aufgebaut, um den 24 Stunden-Betrieb aufrechterhalten zu können, haben Kontrollmechanismen und vieles mehr, haben also durch den Unternehmensaufbau ein beachtliches Maß an Know-How, dadurch ergibt sich der nächste Schritt fast schlüssig. Wir haben eine Franchise-Gesellschaft gegründet, die die betreffenden Urheberrechte und Markenschutzrechte verwaltet und sind eben derzeit vor allem in Deutschland und Frankreich mit dem Aufbau eines Franchise-Netzes beschäftigt, im Rahmen dessen wir unser Know-How und unsere Marke weitergeben. **Werden Sie jetzt in jedem Land mit dieser rechtlichen Problematik konfrontiert werden, oder hat die österreichische Lösung präjudizierende Wirkung?** Speziell im Spiel-Bereich gelten nationale Regelungen, und es wird auch dort notwendig sein, klar darzulegen, daß es sich bei den in unseren Lokalen veranstalteten Spielen um Geschicklichkeitsspiele, vor allem Poker, handelt, wie auch einige Gutachten von Universitätsprofessoren zeigen. Man muß sich selbstverständlich der staatenspezifischen Regelung unterwerfen und ergründen, ob diese Betriebsart möglich ist. **Was hat Sie veranlaßt, gerade diese Idee aufzugreifen?** Sie hat mir sehr gut gefallen, weil in Österreich das Spiel österreichweit nur von Casinos Austria als einzigem Lizenznehmer betrieben wurde und es keine Möglichkeit für andere Unternehmen gab. Diese Hürde zu nehmen, war eine gewisse Herausforderung, umso mehr, als das Kartenspiel in Österreich sehr populär ist und daher eine Marktnische darstellte. Wir nehmen ja am Spiel nicht aktiv teil, sondern erfüllen nur die Dienstleistung der Spielleitung und stellen das Material zur Verfügung. Das bedeutet, die Gäste spielen gegeneinander und nicht gegen das Casino, das ist in dieser Form in Europa neu. Aus diesen Gründen meinte ich, es sei eine gute Geschäftsidee. **Wie haben Sie das entschieden?** Ich hatte damals einen mittlerweile verstorbenen Partner, mit dem ich 17 Jahre gemeinsam verschiedene Unternehmen in Holland, Tschechien, Slowakei, Italien und Österreich im Bereich Gastronomie, Hotellerie aufgebaut hatte. (Bagast-Gastronomie)

War die zuvor erschaffene Kapitaldecke für das Casino-Projekt notwendig? Ja, natürlich. Die Investition war gewaltig. Allein der Umbau eines Supermarktes in einen repräsentativen Rahmen verschlang öS 40.000.000,- an Eigenkapital. **Waren die juristischen Fragen zu diesem Zeitpunkt geklärt?** Nein. Wir hatten nur die Einschätzung, daß es

Copyrighted material

dem österreichischen Glückspielgesetz und allen anderen Gesetzen nicht widerspricht und begannen, sind mittlerweile 5 Jahre am Markt, und obwohl 2 Gesetze explizit nur gegen uns gemacht wurden, (einmal im Rahmen des Gebührengesetzes und einmal eine Änderung im Rahmen des Glückspielgesetzes) haben wir unsere Idee weiter verfolgt und sind bis heute nicht nur als solides Unternehmen am Markt, sondern mußten auch keine gerichtliche Entscheidung gegen uns erleiden. **Welche Unternehmen leiten Sie?** Die Gastro-Kette habe ich inzwischen abgestoßen, aber ich bin nach wie vor in den Niederlanden bei Unternehmen engagiert, denen ebenfalls Gastronomie angeschlossen ist, auch bei einigen Lokalen in Amsterdam und Unterhaltungszentren (Dart, Billard, Roulette-12-Platz-Systeme) in der Slowakei und in Italien. Die Spiel-Betriebe in Amsterdam sind unter anderem auch Spiel-Automaten-Hallen. **Warum ernannte Sie Ihr Partner zum Geschäftsführer?** Weil ich mit Mitarbeitern gut umgehen kann, weil ich fleißig, ehrlich und anständig bin. Mit fleißig meine, ich am Abend mit gutem Gewissen sagen zu können, daß meine heutige Leistung in Ordnung war.

Sie managen 500 Mitarbeiter, woher bezogen Sie Ihre Führungskompetenz? Da meine schulische Ausbildung nicht herausragend war, mußte ich mir sehr viel Wissen teils aus Büchern später aneignen.

Was würden Ihre Mitarbeiter sagen, warum Sie erfolgreich sind? Weil ich ein anständiger Mensch bin und mit den Menschen ordentlich und korrekt umgehe. Darum stehen sie zu mir, arbeiten mit mir und verfolgen gemeinsam mit mir meine Ziele. Wir können uns aufeinander verlassen, und das ist für mich das allerwichtigste. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen müssen auch am Weg des Erfolges liegen. Wenn man innovativ sein möchte, kann man nicht immer richtig liegen. Man muß nur rechtzeitig erkennen, daß eine Korrektur notwendig ist. Im Anschluß braucht man die Kraft, um nicht ängstlich zu werden, sondern genauso zu agieren wie davor. Nach ein oder zwei Erfolgen ist dann das Gefühl der erlebten Niederlage vergessen. Sicher hat man unmittelbar nach einer Niederlage die Angst, daß eine weitere folgen könnte oder noch schlimmer, daß ab jetzt eine Niederlage der anderen folgen könnte, aber dieser Gefühle muß man Herr werden. Schließlich ist man den Mitarbeitern gegenüber verpflichtet, das Geschäft fortzuführen. Die Option, alle Mitarbeiter nach Hause zu schicken, steht ja, außer bei der schlimmsten Niederlage, nicht wirklich zur Diskussion.

Was ist Ihre Triebkraft? Um andere Menschen dazu zu bringen, den harten Weg eines Betriebsaufbaues mitzugehen, muß man sie motivieren, teils mit Visionen. Diese Visionen kann man nicht einfach über Bord werfen und lakonisch mitteilen, man hätte jetzt seine Schäfchen im Trokkenen und schließe das Unternehmen. Ich fühle mich verpflichtet, die Erwartungen der Mitarbeiter in mich und meine Leistung zu erfüllen. Denn bei der Größe des Unternehmens sind natürlich alle Faktoren wie geschäftliche Kontakte, Lieferanten etc. auf mich abgestimmt. Es wäre also für jemand anderen gar nicht möglich, von einem Tag auf den anderen das Geschäft weiterzuführen. **Wie sehr hat Sie die Tatsache, trotz dreier Kinder in ein unternehmerisches Risiko einzutauchen, belastet?** Eigentlich ging ich die großen Risken mit nur einem Kind ein. Bei Gründung dieses Betriebes 1993 (Card-Casino) war das Risiko bereits abschätzbar. Es ging nicht mehr um Kopf und Kragen. Das würde ich heute nicht mehr riskieren. Ich agiere aus einer gesicherten Abwehr heraus. **Ein Tip für die junge Generation?** Ehrlich und fleißig sein. Kurzfristig können auch auf andere Art und Weise Erfolge errungen werden, aber langfristig wird es sonst schwierig sein.

✱ Zarl-Eckel Maria

...bodenständige Hausmannskost bis hin zur Nouvelle Cuisine

● Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Restaurant Eckel., 1190 Wien, Sieveringerstr. 46. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Maria (1972) und Christine (1974). Eltern: Herta und Johann. Besondere Vorfahren: Großvater Julius Eckel - Küchenchef im Hotel Bristol und Restaurantgründer. Hobbies: Jagen, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Höhere Lehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe und beendete diese mit der Matura 1971. Gleich danach heiratete ich - mein Mann war in einer ganz anderen Branche tätig und wir beschlossen den elterlichen Betrieb zu übernehmen. 1982 übernahmen wir dann das Restaurant, betrieben dieses anfänglich mit den Eltern gemeinsam und in späterer Folge allein.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Unsere familiäre Atmosphäre, daß sich die Gäste wohlfühlen. Wir bieten bodenständige Hausmannskost bis hin zur Nouvelle Cuisine. Als ganz wichtig erachte ich auch die permanente Präsenz unsererseits - das Kontakthalten mit den Gästen. **Ihre Ziele?** Den Gastronomiebetrieb weiterhin erfolgreich zu betreiben und mit der Zeit auch ein bißchen zurücktreten zu können um die dadurch entstehende Freizeit für meine Hobbies zu nutzen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus meinem harmonischen Familienleben. **Ihr Erfolgsrezept?** Als sehr wichtig erscheint mir das Interesse am Beruf - ein hohes Maß an Engagement und ausreichende Flexibilität. Was den Bereich der Gastronomie betrifft, so sollte man in jungen Jahren versuchen vielseitige, auch ausländische, Erfahrungen zu sammeln. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Jede Niederlage hat auch Vorteile - aus dem Gedankengut heraus - was kann ich verändern und dadurch verbessern. **Ihr Lebensmotto?** Ich lasse die unvermeidbaren Dinge an mich herankommen und versuche daraus das Beste zu machen. **Was ist für Sie Erfolg?** Wenn Gäste ihre Zufriedenheit äußern und sich bei uns ganz einfach wohlfühlen.

Copyrighted material

✶ Zauner Hildegard

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsfrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Konditorei-Kaffee Zauner., 4820 Bad Ischl, Pfarrg. 7. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1929. Familienstand: Verheiratet mit Richard Kurth. Kinder: Josef (1948). Eltern: Franz und Anna. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied diverser Tierschutzvereine. Hobbies: Wandern, Lesen, Schwimmen - soweit es die Zeit erlaubt.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Geboren im ehemals böhmischen Strodenitz bei Budweis wurde ich nach dem Krieg mit meiner Familie ausgesiedelt. Ich absolvierte in Stuttgart meine Ausbildung zum Lehrberuf, war anschließend Sport- und Hauswirtschaftslehrerin in Kirchheim unter Teck in Baden-Würtenberg. Ischl war für mich nur ein Urlaubsbegriff. 1952 besuchte ich meine Cousine Gretl und habe einige Tage in der Kurstadt verbracht. Bei einem Spaziergang kamen wir beim Zauner vorbei und ich wollte mit Gretl auf einen Kaffee gehen, den wir uns aber leider nicht leisten konnten. Danach war ich nicht mehr in Ischl und dachte auch nicht mehr an die Konditorei. Zehn Jahre später lud mich meine Cousine abermals ein und ich nahm freudigst diese Einladung an. Ich lernte Herrn Richard Kurth, den damaligen Besitzer kennen und lieben. Die Hochzeit im Mai 1962 wurde eine Sensation. Ich befaßte mich bis dahin nicht mit der Herstellung von Süßwaren oder dergleichen, war jedoch eine gelehrige Schülerin meines Mannes und lernte die Gaumenfreuden von Zauners Produkten kennen. Von meinem Vater und meiner Urgoßmutter hatte ich das künstlerische Talent und die Liebe zur Innenarchitektur und Dekoration geerbt. Die erst junge Tradition des Führens eines Gästebuches setzte ich verstärkt fort. Heute befindet sich Prominenz aus aller Herren Länder darin. Ein Zeichen für den weltweiten Ruf, den das Haus Zauner genießt. Ich wurde zur idealen Partnerin meines Mannes, der 1968 die beliebten Noisette-Schnitten erfand. Die Zeiten wurden immer besser bis mein Mann 1971 knapp 61-jährig verstarb. Herausgerissen aus der Partnerschaft fand ich mich schwer zurecht. Ich sah mich Pflichten, Verantwortungen und Aufgaben gegenüber, denen ich mich nicht gewachsen fühlte, denn das fundierte Wissen und Können meines Mannes fehlte. Nach der Devise „The Show must go on" bemühte ich mich, und der junge Konditormeister Josef war mir in dieser Zeit eine echte Hilfe, da er all seine Ideen ins Haus Zauner einfließen ließ. Es erfüllte mich mit Stolz, daß es mir gelang, in perfektem Teamwork mit Josef das Ansehen und den Ruf des Zauners nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern weiter auszubauen. Ich entwarf Verpackungen, gestaltete die Schaufenster, kümmerte mich um die Innenarchitektur und befaßte mich eingehend mit Bürotätigkeiten. Im November 1980 erhielt die Konditorei Zauner die begehrte Auszeichnung verliehen, das Österreichische Staatswappen führen zu dürfen. 1982 wurde der Zauner in Ischl 150 Jahre alt und die Konditorei präsentierte sich 1981- in Vorfreude auf dieses Jubiläum - großzügig umgebaut. Da die Konditorei Zauner seit jeher den Namen der Gründerfamilie trägt und unter diesem Namen zu einem kulinarischen Treffpunkt des Salzkammerguts geworden ist, habe ich mit entschlossen, mit amtlicher Bestätigung am 5.5.1982 den Namen Zauner zu übernehmen. So scheint der Tradition des Hauses am besten gedient zu sein, außerdem wird damit auch dem Wunsch vieler Kunden entsprochen. Mit der Adoption des Herrn Josef Ferner am 15.11.1984 wollte ich sicherstellen, daß das Haus Zauner und sein Name auch in Hinkunft gewahrt bleibt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich liebe diesen Betrieb mit Leib und Seele, was den Erfolg ausmacht. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg ist für mich die Zufriedenheit des Gastes. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Nicht nur der finanzielle Nutzen ist wichtig, sondern die Planungen bringen mir viel Freude. Jedem jungen Menschen möchte ich ans Herz legen, daß er seine innere Ausgeglichenheit finden und mehr für die Tier- und Umwelt tun sollte. **Leben Sie nach einem Motto?** Ehrlichkeit und Fleiß!

Gründe bzw. Ursachen für den Erfolg? Fleiß und ständige Neuerungen mit Beibehaltung der Qualität und Tradition.

✶ Zauner Josef

● Steckbrief

Beruf: Zuckerbäckermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Konditorei-Kaffee-Zauner., 4820 Bad Ischl, Pfarrg. 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1948, Tamsweg. Besondere Vorfahren: Johann Zauner (1832) war Unternehmensgründer. Schöpferische Akte: Das große Buch der österreichischen Mehlspeisen 1977, diverse Artikel in Fachliteratur sowie acht Jahre Koch im ORF und im Bayrischen Fernsehen. Mitgliedschaften: Tourismusobmann Bad Ischl und Schlaraffia. Hobbies: Mein Beruf ist mein Hobby.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte meine Bäckerlehre mit der Zielrichtung, Konditor in Salzburg zu werden, mit ausgezeichnetem Zeugnis und bewarb mich beim Inhaber der Konditorei Zauner, Herrn Richard Kurth, da ich für meinen Beruf Begeisterung und Hingabe mitbrachte. Anschließend besuchte ich die deutsche Bundesfachschule für das Konditorenhandwerk in Wolfenbüttel. Im Jänner 1972 machte ich in Braunschweig die deutsche Meisterprüfung, zwei Monate später in Linz die österreichische. Die doppelte Ausbildung und die zwei verschiedenen Meisterprüfungen bieten natürlich auch doppelten Vorteil, denn die österreichische Konditorenschule ist sehr traditionsbewußt, in Wolfenbüttel hingegen wird nur das moderne Konditorhandwerk gelehrt. Ich kehrte in den Traditionsbetrieb als Backstubenmeister zurück und setzte all meine Kenntnisse im Betrieb

ein. 1977 beteiligte sich der Zauner erstmals an der Interkondi, der bedeutendsten internationalen Konditorausstellung in Wiesbaden. Ich erhielt die Goldmedaille für Österreich und zwar für die Gestaltung eines Schaufensters mit dem Thema „Bad Ischl - die Opernstadt" sowie einen Sonderpreis und den Ehrenpreis des hessischen Wirtschaftsministers. Der gute Ruf und die Popularität von Zauner nimmt ständig zu. Im Jänner 1978 wurde ich Fernseh-Patissier des ORF. Kurz darauf erhielt ich meine zweite Goldmedaille, bei der Ikonda 1978 in Wien, für die hervorragende Umsetzung des Themas „Konditorei gestern - Konditorei heute". 1984 übernahm ich den Namen der Gründerfamilie und bin nun geschäftsführender Gesellschafter.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Meine Leidenschaft gehört der Zuckerbäckerei und daraus resultieren ein hohes Maß an Engagement und fachlicher Vorbildfunktion sowie Kompetenz. Natürlich hat sich in der Konditorei bzw. in der Backküche vieles verändert. Auch ein traditionsbewußter Betrieb muß mit der Zeit gehen. Unser vielseitiges Angebot, welches im Hause Zauner verkauft wird, kommt aus eigener handwerklicher Erzeugung. Wir arbeiten nach traditionellen Rezepturen unter Miteinbeziehung der modernen, ernährungs- und figurbewußten Richtung unserer Gäste. Wir folgen dem Trend zu leichten, lockeren Mehlspeisen. Der Plan, traditionsgeladene Atmosphäre und seit Generationen gepriesene Gemütlichkeit harmonisch mit zeitgemäßem Komfort und gediegenem Luxus zu verbinden, ist uns vollkommen geglückt. **Was bedeutet Erfolg für Sie persönlich?** Erfolg bedeutet für mich positive Widerspiegelung von übernommener Verantwortung, Akzeptanz seitens der Mitarbeiter sowie der Gäste. **Welche Ziele wollen Sie noch erreichen?** Mein Bestreben liegt darin, die Institution Zauner in den Mittelpunkt zu stellen und mit dem weltweit ausgezeichneten Ruf volle Konzentration auf Bad Ischl zu lenken. Wir möchten weiterhin hohe Qualität und Exklusivität bieten. Als langfristiges Ziel möchte ich den Betrieb mit dem Gefühl verlassen, eine hervorragende Basis geschaffen zu haben. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Erfolg findet man in der Freude an seiner Tätigkeit gepaart mit einer fundierten Ausbildung und permanenten Weiterbildung. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ja, Menschlichkeit!

✱ Zauner-Grois Marcella Dr.

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Rechtsanwälte Dr. Marcella Zauner-Grois, Dr. Christof Dunst., 1010 Wien, Rathausstr. 19. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1957. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Peter.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura habe ich ein Jahr in Lausanne Jus studiert und Prüfungen abgelegt. 1976 studierte ich in Wien weiter und absolvierte in Folge das Gerichtsjahr. Danach arbeitete ich ein Jahr lang bei einem Kollegen und trat 1983 in die Kanzlei meines Vaters ein. 1983 heiratete ich, bekam 1987 mein erstes Kind und 1990 das zweite Kind. 1991 legte mein Vater seine Tätigkeit nieder und ich übernahm die Kanzlei, wobei ich zwei Jahre allein tätig war und 1994 eine Partnerschaft mit Dr. Christof Dunst einging.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg ein ausgeglichenes Leben zu führen, das heißt die verschiedenen Bereiche harmonisch zu gestalten, auch mit der Familie zu leben und parallel dazu den Beruf ausüben zu können. Wichtig ist mir, daß die Familie nicht vernachlässigt wird. Dazu gehört Disziplin, persönlicher Einsatz und Durchhaltevermögen. Ein hohes Maß an Streßresistenz gehört auch dazu, besonders dann, wenn es die doppelte Belastung Beruf und Familie gibt. Schließlich habe ich viel Humor, der mir über so manche kleinere Probleme hinweghilft. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Hier gilt die Frage, in welchem Bereich man etwas leisten möchte. Ich sah es von meinem Vater, der die Kanzlei und seine Klienten zum Lebensinhalt machte, das heißt er hat für die Kanzlei gelebt. Die Zeit, die er für die Familie hatte, war sehr gering. Als Erfolgsmann hatte er eine Frau an seiner Seite, die sich im Hintergrund um den häuslichen Bereich kümmerte und ihn auch unterstützte. Wir waren drei Kinder, und somit war genug Arbeit für meine Mutter vorhanden. Bei mir ist dies anders gelagert, ich habe keinen Hausmann, sondern einen Rechtsanwalt als Ehepartner, der seine eigene Kanzlei führt. Es ist ein langer Prozeß notwendig, um dies bewältigen zu können. Ich versuche, in einer Person beide Bereiche zu vereinen, wobei dies sehr schwierig ist. Dies geht eine Weile gut, hat aber auch seine Grenzen. **Von wem bekommen Sie Anerkennung?** Im beruflichen Alltag von Klienten, Kollegen und auch von der Richterschaft. Eine besondere Anerkennung sehe ich darin, wenn neue Klienten auf Grund der Mundpropaganda zu mir kommen. In der Familie ist dies anders. Anerkennung in der Familie bedeutet für mich, wenn mein Partner zufrieden ist, und wir uns die Freizeit nehmen können, um auch für die Kinder dazusein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich arbeite laufend daran; ich glaube durchaus, daß ich erfolgreich bin. **Ihre Ziele?** Den Gleichklang meiner Lebensbereiche zu verbessern und auch Aufrecht zu erhalten. Wichtig ist, daß man den richtigen Partner hat, der das Ganze mitträgt; hierbei hatte ich Glück.

✱ Zechner Gisela Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Trainerin und Coach. Funktion: Inhaberin Tätig bei: Institut für Beratung & Training GmbH., 1010 Wien, Parkring 10 Geboren - Datum, Ort: 30. September 1961. Eltern: Josef und Maria. Hobbies: Musik hö-

Copyrighted material

ren, Wandern, Sport, mit Freunden zusammen sein.

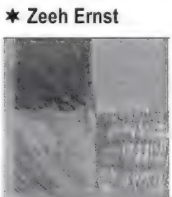
● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Es war ein Zusammenwirken vieler Faktoren. In der Handelsakademie erwarb ich mir wirtschaftliche Basiskompetenz. Nach der Matura studierte ich Rechtswissenschaften. Erkannte aber, daß die Kollegen wesentlich mehr Begeisterung für diese Materie aufbringen konnten, als ich es mir für mich vorstellen konnte. Ich wollte mich in eine Richtung ausbilden, für die ich mich auch engagieren kann, in die ich mich vertiefen will. Trotz gutem Studienerfolg wechselte ich auf die Universität für Bodenkultur (Boku), wo ich Agrarökonomik studierte. Die Gesetze der Natur und die Prozesse lebender Organismen haben mich mehr fasziniert. Mein Interesse für Training und Coaching ergab sich bei der Diplomarbeit. Ich stellte fest, daß viele gute Ideen und Konzepte nicht realisiert werden, weil die Menschen nicht miteinander arbeiten können oder wollen. Mein Entschluß war daher, in Zukunft mit den Menschen direkt zu arbeiten und nicht Konzepte zu schreiben, die nie realisiert werden. Neben dem Studium an der Boku besuchte ich Seminare und Vorlesungen an der Wirtschaftsuniversität (Wirtschafts- und Verwaltungsführung) sowie Universität Wien (Sozialpsychologie). Ebenso begann ich während des Studiums mit einer Ausbildung in Transaktionsanalyse. Unmittelbar nach dem Studium machte ich mich selbständig. Dabei begleitete ich Entwicklungsprojekte auf kommunaler Ebene. Diese praktische Erfahrung mit der Leitung und Begleitung regionaler Initiativen führte schließlich zu meinem heutigen Trainingsschwerpunkt dem Projektmanagement. 1998 erschien im Manz-Verlag mein Buch "Projekte auf kommunaler Ebene erfolgreich managen" in dem ich meine Erfahrungen und Erkenntnisse zusammengefaßt weitergebe. 1997 lernte ich über Kollegen das PEP-Training (Persönliches Effektivitäts Programm) kennen, das mir als Konzept und Training sehr gut gefiel. Seit 1998 baue ich IBT (Institut für Beratung und Training in Unternehmen) in Österreich auf. Gemeinsam mit der Humboldt Universität Berlin und der Gödöllö-Universität in Ungarn arbeite ich an einem europäischen Forschungsprojekt zur Entwicklung von frauenspezifischen Trainingsmethoden.

● Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Rückschläge als Lernchance erkennen, beharrlich bleiben, offen für Neues sein, Freude am Ausprobieren, ein Ziel vor Augen haben und diesem treu bleiben, auch wenn andere daran zweifeln, das Vertrauen zu sich und zu anderen. Fairneß gegenüber Partnern ob privat oder beruflich. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das tun zu können, was mir wichtig erscheint, das auch von anderen wertgeschätzt wird, ein Gleichgewicht zwischen Arbeit und Freizeit erreichen. Am Ende sagen zu können - „Der Einsatz war es wert". **Ihre Ziele?** Meine Vorstellungen von Erfolg umsetzen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur, aus ausgedehnten Spaziergängen, vertiefte persönliche Gespräche. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Feedback von Freunden, von Kunden, Anfragen von außen, wenn ich selbst mit dem Ergebnis zufrieden bin.

✶ Zeeh Ernst



● Steckbrief

Beruf: Grafiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: fresco vienna., 1150 Wien, Maria vom Siege 2. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Emanuel und Julia. Hobbies: Kochen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin Hauptschullehrer für Religion und Zeichnen. Vor 10 Jahren habe ich die Lehrtätigkeit beendet und seitdem bin ich hier als Grafiker tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Auf keinen Fall würde ich den Erfolg mit Geld in Verbindung bringen. Erfolgreich zu sein, heißt nicht unbedingt auf den Umsatz zu schauen, man muß mit seiner Arbeit glücklich sein und Dinge mit Kunden gemeinsam zu aller Vorteil umsetzen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Einer unserer großen Vorteile ist unser Umgang mit Kunden. Wir sehen in Kunden keine Umsatzbringer sondern Partner. 90% meiner Kunden sind auch persönlich gute Bekannte geworden. Auch wenn es noch so schwierig ist, wir nehmen uns für unsere Kunden jede Zeit, die nötig ist. Einige Worte zum Adebar-Preis: Ich habe mich mit zwei Partnern mit neuen Medien befaßt, Internet, CD-Roms, Multimedia usw. Der Grund war, daß in diesen Medien viel Grafisches gefragt ist. Mittlerweile ist dieser Bereich durch unseren Erfolg ein zweites Standbein geworden. Das Infoleitsystem ist ein System im Südburgenland in dem auf Terminals mit Touch-Screens die Gemeinde - Daten abgefragt werden können. Dieses Infoleitsystem hat sehr weite Kreise gezogen weil es für diese Region eine absolute Aufwertung bedeutet. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei meiner Entscheidung niemanden anzustellen. Ich arbeite immer mit Werkverträgen, denn ich möchte nicht selbst ausschließlich dafür arbeiten, um die Arbeitsstelle meiner Mitarbeiter zu erhalten. Eine große Entscheidung war die Firma klein zu halten. Wir möchten einfach überschaubar bleiben, dadurch sind wir auch sehr flexibel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Das zu bewerten fällt mir schwer, weil man den Erfolg so schwer messen kann. In meiner Branche 10 Jahre hindurch tätig zu sein ist an sich schon ein Erfolg. Ich kenne viele Kollegen, die schon das Handtuch wegen mangelnder Auftragslage werfen haben müssen. **Welche Rolle spielt Familie beim**

Erfolg? Ich bin ein Workaholic und fühle mich oft wie ein Pendler, ich sehe meine Familie oft tagelang nicht. Ich habe das Glück, daß meine sehr verständnisvolle, und ebenfalls berufstätige Frau, die Familie checkt. Ohne sie würde das alles nicht funktionieren. Meiner Frau ist es ziemlich egal wie die Bilanz am Jahresende aussieht. Wichtig ist, daß wir beide einen Beruf haben, der uns Spaß macht. Ich verbringe oft 12 Stunden hier. Wenn das 12 Stunden Qualen wären, wäre das undenkbar. Sie weiß, daß ich glücklich bin und unterstützt uns deshalb zuhause. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** So dumm es klingt, die Loyalität ist eine der wichtigsten Faktoren. Dadurch, daß ich niemand angestellt habe und meine Mitarbeiter schwer kontrollierbar sind, muß ich mich darauf verlassen können, daß sie ihren Job so machen wie ich es mir erwarte. Denn ich muß dafür beim Kunden geradestehen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ohne Anerkennung hätte meine Arbeit keinen Sinn. Die Anerkennung ist für mich die persönliche Motivation, beim nächsten Auftrag noch besser zu werden und mir noch kreativeres einfallen zu lassen. Ich bin ein sehr uneitler Mensch und ich bin auch kein sehr guter Geschäftsmann somit kann ich auch nicht gut mit Anerkennung umgehen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle und was verstehen Sie unter einer Niederlage?** „Nach sieben mageren Jahren kommen auch wieder sieben fette Jahre" (nach Genesis 41,1-36). **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe gute Freunde, nicht viele, aber auf diese kann ich mich verlassen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** In Zeiten wie diesen, darf man nicht aufhören zu lernen. Es ist heute unmöglich zu sagen, das ist mein Fachgebiet, bei dem bleibe ich. Es macht 1. Keinen Spaß und 2. Ist man schnell weg vom Fenster.

✱ Zeithammer Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Innenarchitektin. Funktion: Angestellte. Tätig bei: Einrichtungswerkstätte Zeithammer & Co. KG., 1070 Wien, Neustiftg. 127-135. Geboren - Datum, Ort: 1966 in Wien. Eltern: Erna und Rudolf. Hobbies: Mein Hund - Tierschutz ist mir ein Anliegen, Kochen, Reiten, Tauchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Absolvierung der höheren Fachschule für wirtschaftliche Frauenberufe der Dominikanerinnen in Wien. Das bewirkte, daß ich sehr behütet aufwuchs, liebevoll betreut wurde und mir Wertvorstellungen und soziales Gewissen vermittelt wurden. Mit 18 Jahren trat ich in den elterlichen Betrieb - Möbelerzeugung und Handel - ein. Nachdem ich alle Sparten kennenlernen durfte, hatte ich die Wahl, in welchem Bereich ich arbeiten wollte. Ich wählte den Empfangsbereich, da dieser einen Schlüsselplatz darstellte. Aus privaten Gründen ging ich für zwei Jahre nach Neapel, wo ich dolmetschte und wo ich mein Innenarchitektenstudium begann. In Italien lernte ich Vorsicht im Verhalten mit anderen Menschen und war erstmals völlig auf mich selbst gestellt. Nach der Rückkehr nach Wien war ich zwei Jahre beim Kurier beschäftigt und periodisch im elterlichen Betrieb tätig. In dieser Zeit erfolgte die Lösung von meiner Mutter, ich konnte mir ihren Respekt erringen, da ich mich nicht „ins gemachte Nest setzte". Derzeit bin ich hauptsächlich in der Kundenbetreuung tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Innere Zufriedenheit, das Leben so zu führen wie es für mich stimmt. Zufriedene Kunden, wirtschaftlicher Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Erkennen des Marktes und das darauf abgestimmte Sortiment. Ein vernünftiges Preis-Leistungsverhältnis, gutes Service, Freundlichkeit im Kundenumgang - der Kunde muß sich gut aufgehoben fühlen - Teamarbeit, darunter verstehe ich gemeinsame, demokratische, in Gesprächsrunden mit der kompletten Belegschaft gefundene Entscheidungen, deren Identifikation mit der Firma und deren Motivation. **Was ist für Ihren spezifischen Erfolg maßgeblich?** Mein Optimismus, ich gehe den kürzesten Weg zum Ziel. Freude am Leben und ein harmonisches Privatleben mit genügend Freizeit dafür. Unbedingte Verläßlichkeit. Erkennen der eigenen Reife für eine Tätigkeit, Flexibilität - dazu gehört mit offenen Augen durch das Leben zu gehen, Situationen zu erkennen und sich ihnen anzupassen. Mein Spaß an der Arbeit, die Fähigkeit weniger geliebte Tätigkeiten gut zu delegieren. Die Einstellung den Menschen gegenüber. Ich behandle und sehe alle Menschen gleichwertig und nicht zuletzt absolutes Einfühlungsvermögen, was bedeutet den Kunden zu spüren und zu bewerten, was seine Wünsche sind. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind für mich entsetzlich, aber Tiefen sind für das Erkennen von Höhen nötig. Letztlich ist jeder Mensch seines eigenen Glückes Schmied.

✱ Zeithammer Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister, Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Zeithammer Einrichtungswerkstätten & Co KG., 1070 Wien, Neustiftgasse 131. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1964. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Rudolf Christopher (1995) und Sebastian (1999). Eltern: Rudolf und Erna. Hobbies: Tauchen, Segeln und Fallschirmspringen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater gründete das Unternehmen 1961, ich hielt mich als Kind aber vom Geschäft fern. Von klein auf wußte ich

aber, daß ich die Firma einmal weiterführen möchte. Ich absolvierte die HTBLVA für Innenausbau in Mödling und ging nach Deutschland, wo ich zwei Jahre in einem Möbelhaus tätig war und mich vom Verkäufer zum Abteilungsleiter hinaufarbeitete. 1984 kam ich nach Wien zurück und lernte im elterlichen Geschäft alles von der Pike auf. 1986 legte ich die Meisterprüfung ab und wurde Tischlermeister. Mein Aufgabenbereich wurde immer größer, ich übernahm das Tagesgeschäft und wurde dann Alleininhaber. Meine Schwester arbeitet bei mir und hilft mir in vielen Angelegenheiten.

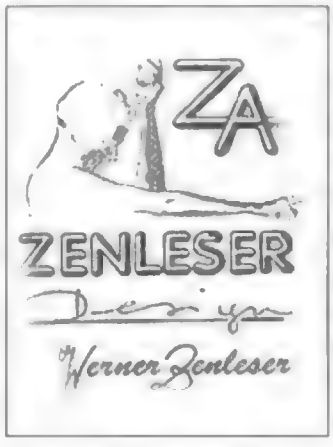
● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil wir die letzten 4 Jahre beim gleichen Aufwind eine kontinuierliche Steigerung von 25% erreicht haben. **Wie schaffen Sie das?** Durch meine Motivation und die automatische Übertragung dieser Motivation auf meine Mitarbeiter. Wichtig ist, daß bei uns ein familiäres Klima herrscht und daß sowohl Mitarbeiter als auch Auftraggeber und Kunden sich wohl fühlen. **Wie motivieren Sie die Mitarbeiter konkret?** Bei uns wird der Erfolg immer honoriert, das heißt, die Mitarbeiter sind umsatzbeteiligt, und es liegt an ihnen, wieviel sie verdienen. Alle Probleme, die für das Geschäft wichtig sind, werden von mir sofort gelöst, und ich habe immer ein offenes Ohr auch für private Angelegenheiten meiner Mitarbeiter. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als hart, aber gerecht. Die Mitarbeiter haben bei uns sehr viel Freiraum und arbeiten selbständig. Ich mische mich nur dann ein, wenn sich etwas nicht so entwickelt, wie es sich entwickeln müßte. Ideen zur Rationalisierung, Sparmaßnahmen, die von den Mitarbeitern vorgeschlagen werden, honoriere ich mit Geld und Belobigung coram publico. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Zufriedenheit. **Wie drückt sich die aus?** Ich möchte zufrieden sein, ohne einen hungrigen Charakterzug zu verlieren. Man darf nie stehenbleiben. Wenn man mit einer Situation zufrieden ist, muß man daran denken, daß es noch besser sein könnte. Erfolg bedeutet Freude an der Arbeit. Ich würde nie wegen Geld jeden Tag von 7 bis 19 Uhr arbeiten.

Trennen Sie den beruflichen vom privaten Bereich? Komplett. Wenn ich das Geschäft verlasse, fällt bei mir ein Vorhang runter und ich widme mich meiner Familie. **Ihre Erfolgsziele?** Was das Geschäft anbetrifft, habe ich kurzfristige Steigerungsziele, die sofort von den neuen näheren Zielen abgelöst werden. Privat habe ich einen Traum - mit meiner Familie mit einem Segelschiff in der Welt herumzufahren. Früher wollte ich mit 54 Jahren zu arbeiten aufhören, weil ich die Arbeit als „Pflicht" empfand. Heute hat sich das geändert. Früher mußte ich arbeiten, heute darf ich arbeiten.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Aus den Erfolgserlebnissen, aus der Anerkennung der Kunden. **Menschen, die Sie prägten?** Das ist mein Vater, ein wertvoller, froher Mensch, ein Lebenskünstler. Mit 72 Jahren möchte ich von mir behaupten, daß ich so lebe, wie mein Vater gelebt hat. Er arbeitete immer sehr viel, aber er hatte auch immer Zeit, das Leben zu genießen. **Ihr Leitsatz fürs Leben?** Stammt auch von meinem Vater: „Ich rege mich über die Sachen nicht auf, wenn ich sie nicht ändern kann".

✱ Zenleser Werner



● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: ZA Zenleser Design., 1150 Wien, Stutterheimstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1955, Wien. Mitgliedschaften: Österreichischer und Wiener Präsident im Rollsport- und Inline-Skateveband, Fußballtrainer. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Lehre als Elektromechaniker befaßte ich mich mit Verpackungsmaschinen und trat in den elterlichen Betrieb ein. Mein Vater betrieb gemeinsam mit einem Kompagnon eine Kunststoff-Firma. Dann ging ich nach Deutschland, wo ich eine Ausbildung für Hochfrequenztechnik absolvierte, diese Ausbildung war damals in Österreich noch nicht möglich. Nach dieser Ausbildung führte ich in Österreich einige Produktänderungen ein und habe das Thermoverfahren und die Hochfrequenzverschweißungen weiterentwikkelt. Zur Zeit der Ölkrise baute ich mir zusätzlich in der Sportartikelbranche mit Werbeaufdrucken, Werbedesign, Fußballgarnituren und Freizeitmode ein zweites Standbein auf. Mittlerweile bietet die Firma zwei Produktgruppen an: Grafikprodukte, beginnend mit der künstlerischen Gestaltung bis zum Druck auf Textilien und dann den Kunststoffbereich, inklusive der umweltfreundlichen Erzeugnisse wie kartonkaschierte Produkte. Im Bereich der Sportprodukte stehen wir den Vereinen auch mit Tips über grafische Gestaltung und der eigenen Präsentation zur Seite. Soweit, daß bei der Sponsorensuche andere werbeträchtige Firmen bereit sind in diesen Verein zu investieren. Dies alles wird zum großen Teil innerhalb des Inline-Verbandes umgesetzt. Wobei wir da wieder mit der BSO einige Schwierigkeiten haben, da der Bereich Inline-Hockey nicht finanziell unterstützt wird und zwei Verbände um die sportliche Gestaltung dieses Bereiches werben. Das Inline hat sich selbst auf die Beine gestellt und hat sich selbst erhalten. Zur Zeit laufen ca. 400.000 bis 600.000 Österreicher Inline, diese Vereine unterstütze ich. Diese Vereine haben auch das Inline-Hockey etabliert, da sind wir international sehr erfolgreich. Wir wurden bei der Weltmeisterschaft zweite und errangen im Schnellaufen den sechsten Platz. Ein sehr kleiner erlesener Kreis bringt dies zuwege, wobei diese Gruppe wiederum abgesplittert wurde und wir eine effektive Fahrschule (Lernschule) für Inlinefahrer unterstützen. Da hat sich eine Rennläuferin selbständig gemacht und hat in diesem Bereich eine eigenen Fahrunterricht angeboten, auch da ist meine Unterstützung eher in beratender Funktion. Wenn eine große nationale Veranstaltung durchgeführt wird, kommt man zu mir um Rat. Meine Hauptarbeit hat aber mit dem Fußball zu tun, ich habe selbst in der zweithöchsten Spielklasse gespielt. In dem Bereich habe ich auch die entsprechende Ausbildung gemacht und bin staatlich geprüfter Fußballtrainer. Ich machte sämtliche Aus-

Copyrighted material

bildungsstufen durch und kümmere mich intensiv um die Nachwuchsarbeit. Der jugendliche Bereich liegt mir sehr am Herzen, daß die Jugend nicht nur in den Wohnungen sitzend in den Fernseher schauen. Ich greife hier besonders kleinen Vereinen hilfreich unter die Arme, in dieser Beziehung bin ich kein sehr geschäftstüchtiger Mann.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn ich über mein eigenes Leben sagen kann, daß ich zufrieden bin. Der Weg der kleinen Schritte ist der, mit dem man eher zufrieden und somit auch erfolgreich sein kann. Wenn man zum Lebensende seine positiven und negativen Sachen untereinanderstellt und es kommt ein Plus heraus, war man erfolgreich. **Ihr Erfolgsrezept?** Das hat viel mit Kreativität zu tun. Würde ich nicht soviel unterwegs sein, wäre ich eine ganz andere Persönlichkeit. Ich verwendete oft folgenden Spruch: Das gibt's nicht, gibt's nicht. Wenn man diesen Spruch akzeptiert, muß man die Eigenverantwortlichkeit eingestehen. Auch wenn es nur Kleinigkeiten sind oder eine Entwicklung ist, wo ich sagen kann: Laßt's mir einen Tag Zeit, jetzt fällt es mir nicht ein. Jedes mal wenn ich etwas angegriffen habe, habe ich einen Schritt weitergemacht und dadurch sind dieses Spektrum und die Entwicklungen entstanden. Ich habe die Stagnation des Kunststoffbereiches erkannt, bin aber unmittelbar danach zu einer Kartonmesse gefahren, um ähnliche Bereiche zu finden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Diese Entscheidungen sind eigentlich Schicksalsschläge gewesen und es waren meist Einflüsse von außen. Mein Werdegang war so, daß mein Vater meinte, daß die Firma irgendwann meinem Bruder und mir gehört. Wir arbeiteten damals für öS 7.000,—, da haben andere schon öS 20.000,— verdient. Mein Bruder und ich haben die Firma übernommen, als das Geschäft sehr schlecht lief, aber wir haben es geschafft. Dann hat sich die Firma so positiv entwickelt, daß uns schon das Haus zu klein wurde. Und dann kam die Ölkrise, allgemein wußte man, daß mit dem Erdölpreis auch die Kunststoffpreise steigen und es nicht so gut weitergehen würde. Aus diesem Grund haben wir dann andere Produkte, wie Textilien dazugenommen. Dann kam der nächste Schlag, das PVC-Verbot. Aufgrund dieses Verbotes haben wir eine für uns typische Entscheidung getroffen, wir waren weltweit die Ersten die auf einer Polypropylen-Maschine Ringmappen erzeugen konnten. Das war somit die Weltpremiere in Österreich. Unsere Schwäche war, dies nicht vermarkten zu können. Dann kam die geschäftliche Trennung von meinem Bruder und ich bin aus der zweiten Reihe hervorgetreten. Das war vor ca. fünf Jahren mit Null Gehalt und ohne sozialer Unterstützung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin jahrelang in der Gemeinschaft der Familie groß geworden und habe eher das Gemeinschaftsdenken vorangestellt. Ich wurde sehr stark von meinem Vater geprägt, er ist als Staatenloser nach Österreich gekommen und hat sich alles sukzessive aufgebaut, er war ein Mensch von dem ich wußte, daß ich ihn nie erreichen werde, ich habe gemeinsam mit meinem Vater in der Obdachlosenbetreuung gearbeitet. Für mich war immer wichtig, daß die Familie funktioniert. Ich kann von mir nicht sagen, erfolgreich zu sein, ich fühle mich aber zufrieden. Für mich stehen Erfolg und Zufriedenheit sehr eng zusammen und solange ich hier meine Leute erhalten kann, fühle ich mich auch erfolgreich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine jetzigen Mitarbeiter sind aus Notlösungen oder aus Freundschaftsdiensten entstanden. Ich habe im EDV-Bereich einen Menschen, der allein sehr schwer auf seine eigenen Beine gekommen ist. Er hatte ein Problem mit seiner Ehe, hat alles verloren und ist auf der Straße gestanden. Ich habe gewußt, daß er eine Koryphäe in der EDV ist. Der zweite ist ein Sportkollege, er hat Zwischendecken gebaut, ihm war diese Arbeit aber zu schwer. Ich habe ihm eine Arbeit angeboten, er ist der ordentliche, saubere, korrekte und ich bin der schlampige. Ich sagte ihm, daß ich jemanden brauche, der mir Ordnung hält. Für meine verschiedenen Verarbeitungsmethoden habe ich auch verschiedene Leute aufgenommen. Hier in der Firma habe ich acht bis zehn Mitarbeiter, in Wirklichkeit sind wir 60. Die scheinen nicht auf, denn ich arbeite viel mit den sozialen Adlern und den Körperbehinderten von Steinhof, die bekommen die kleinen Arbeiten, die wir selbst nicht schaffen.

Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie? Für mich ist Anerkennung tragbar, und es macht mich auch stolz, wenn jemand sagt: wenn es keiner kann, der Zenleser kann es. Das ist ein Lob, daß ich der ganzen Firma weitergebe. Im Trainerbereich ist es das selbe. Ich habe eine Mannschaft aus der zweiten Klasse, die unbedingt aufsteigen wollte, in die erste Klasse geführt. Das ist mein Erfolg und meine Anerkennung. **Wann schlafen Sie und wann nehmen Sie sich für sich selbst Zeit?** Ich war immer ein Familienmensch, wenn die Familie glücklich war, war ich auch glücklich. Die Familie ist mit diesen Schritten auseinandergebrochen und meine Frau verließ mich. Da sagte ich mir dann, daß ich mich um mich selbst kümmern müsse. Ich überlegte wodurch ich unzufrieden bin und wie ich diese Unzufriedenheit wegbringen könnte. Der Erfolg im Betrieb und im sportlichen Bereich war da, aber für mich persönlich habe ich nichts gemacht. Dann führte ich mir ein, daß ich nach fünf Wochen arbeiten, eine Woche auf Urlaub gehe. Ich erkannte auch, daß Zufriedenheit entsteht, wenn man in ein Spital geht und sieht wie viel Unglück es eigentlich gibt. Heute spüre ich auch wieder die Wärme der Sonne und fühle die Natur. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Es ist der Weg der kleinen Schritte. Für mich sind materielle Dinge nicht greifbar, es hilft mir nichts. Ein Beispiel: es kommt eine Frau von der Modeschule zu mir und hat den Auftrag 30 T-Shirts zu machen, weiß aber nicht wie sie diese organisieren soll, und weiß auch nicht wie sie den Druck machen soll. Natürlich bekomme ich mein Geld, aber ich stelle diese Frau so auf die Beine, daß sie sagen kann, sie habe das alles entwickelt. Somit hat sie ihren Erfolg, ich habe meinen Erfolg und sie bringt mir durch ihre Ausstrahlung genug Kraft um weiterleben zu können.

Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben? Das wichtigste ist, zu beginnen auf eigenen Beinen zu stehen. Die Jugend soll sich nicht daran messen wie schnell man eine EDV-Anlage aufdrehen kann, wie gut man den Eltern auf der Tasche liegt, sie sollen sich selbst entwickeln und dabei kreativ sein. Die Jugend soll feststellen können, was das Leben eigentlich ist, und das können sie momentan nicht.

Copyrighted material

✶ Zenova Diana Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin des SAP-Projektes in der Slowakei und Polen. Tätig bei: ARAL Austria AG., 1040 Wien, Favoritenstraße. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1965, Sofia. Hobbies: Moderne Kunst, Kino, Jazz.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1983 begann ich mit dem Studium der Elektrotechnik in Sofia. Von 1985-90 studierte ich Informationstechnologie an der TU in Dresden. Das Ingenieurpraktikum absolvierte ich in Potsdam. Von April bis Dezember 1990 war ich als Analytikerin am geographischen Institut der Akademie der Wissenschaften in Sofia tätig, übersiedelte im Dezember 1990 nach Österreich und war von Dezember 1991 bis Juni 1994 als Mitarbeiterin der EDV bei der NOVO-Invest-Casino AG in Gumpoldskirchen tätig. Ab Juli 1994 war ich Vertriebsbeauftragte bei der Austria Gambling Industrie bis Februar 1998. Seit 1. März 1998 bin ich bei Aral Austria tätig, wo ich für SAP in der Slowakei und in Polen zuständig bin.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Befriedigung aus der Aufgabenstellung zu bekommen. Wichtig dafür ist Bereitschaft für Neues und ein hohes Kommunikationsvermögen zu haben und so den Weg zum Ziel zu verfolgen. **Gab es Rückschläge?** Ja, jede Erfahrung, ob Niederlage oder Rückschlag lehrt auch besonders auf der emotionellen Ebene. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Einerseits aus der Erziehung und aus der Identifikation mit der Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mit dem was ich bis jetzt erreicht habe, bin ich zufrieden. Mein Ziel liegt jedoch noch in weiter Ferne. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Beruf von Bedeutung?** Technisches Verständnis, Kommunikationsvermögen, gepaart mit wirtschaftlichem Denken, sowie Teamfähigkeit. Diese Fähigkeiten sind die Basis für jede Projektarbeit. **Gab es Vorbilder?** Ja, mein Vater hat mich sehr beeindruckt, er war Wissenschaftler, der sich international behaupten konnte (Seismologe - ich glaube, ich habe von ihm die Durchsetzungskraft geerbt). **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich trenne Beruf und Privatleben strikt. Mit einem guten Zeitmanagement schafft man, beide Bereiche unter einen Hut zu bringen. Der Job setzt natürlich auch ein gutes Maß an Akzeptanz des Partners voraus. **Wie motivieren Sie Ihre Teammitglieder?** Durch gegenseitige „Befruchtung" - durch die einzelnen Mitarbeiter erreicht man leichter das Ziel.

✶ Zgonc Peter

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Gschf. Ges. Tätig bei: Zgonc HandelsgmbH., 1031 Wien, Modecenterstr. 3. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1940. Hobbies: Tennis, Briefmarken sammeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als mein Vater starb, übernahm ich 1959 die Firma und wurde frühzeitig großjährig gesprochen. Ich begann meine Vorstellungen umzusetzen, das heißt, ich nahm neue Werkzeuge ins Sortiment auf. Später begann ich als eines der ersten Unternehmen in Österreich mit einem allgemeinen Maschinenverleih. Auch die Expansion hatte voll zugeschlagen, es kamen eine Reihe von Filialen dazu. Heute sind es zwölf Filialen, die vorerst letzte wurde am 29. Juli 1999 in Brunn am Gebirge eröffnet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Befriedigung, etwas erreicht zu haben und anderen damit geholfen zu haben. **Hatten Sie schon Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Beruflich eigentlich nicht, denn Glück gehört neben persönlichem Einsatz auch dazu. Wenn es Fehler oder Rückschläge gibt, sollte man nicht gleich aufgeben. Ich habe seinerzeit, wenn es sein mußte, auch Tag und Nacht gearbeitet, besonders zwischen meinem 36. und 42. Lebensjahr. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Arbeit sollte einem Freude bereiten - Arbeit war mir nie lästig. Durch den persönlichen Einsatz stellt sich auch Erfolg ein. Ich möchte bei der Gelegenheit festhalten, daß daran auch meine Frau einen hohen Anteil hat, denn ohne sie hätte ich es nicht so weit gebracht. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Das Privatleben ist wichtig, um abschalten zu können. Wir haben Beruf und Privatleben immer getrennt. Besonders in der Aufbauphase, welche nicht gerade eine einfache Zeit war, war das Privatleben ein wesentlicher Rückhalt, um die Alltagsprobleme leichter zu überwinden. Hier habe ich Kraft aus dem Alltag geschöpft. **Was war notwendig, um zu diesem Erfolg zu gelangen?** Fleiß und Ehrgeiz. Wissen habe ich mir im Laufe der Zeit erst angeeignet. Fingerspitzengefühl gehört auch dazu. Meine Entscheidungen traf ich seinerzeit größtenteils aus dem Bauch heraus, und es funktionierte. Ich glaube, daß eine rasche Entscheidungsfindung heutzutage sehr wichtig ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Der finanzielle Bereich muß stimmen. Ich zeige mich im Unternehmen von früh bis spät, dies hat bei den Mitarbeitern eine hohe Identifikation ausgelöst. **Wie sehen Sie Ihre Mitbewerber?** Marktbeobachtung gehört dazu. **Wie gelingt Kundenzufriedenheit?** Der Kunde bekommt bei uns auch die ausgefallensten Werkzeuge. Meine Verkäufer sind in hohem Ausmaß ehemalige Handwerker, die ihre Aufgaben bestens beherrschen. Voraussetzung hierfür ist Weiterbildung. Auch Service wird dementsprechend geboten (Sortiment und fachliche Beratung), aber auch Mundpropaganda ist sehr wichtig. **Ihr Erfolgstip?** Freude und Begeisterung für die Tätigkeit. Wichtig sind außerdem Ehrlichkeit und Korrektheit.

✶ Zhang Gang Dr.

● Steckbrief

Beruf: Traditioneller chinesischer Mediziner (Akkupunktur, Kräuterheilkunde, Akkupressur, etc.). Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1955, Henan (China). Schöpferische Akte: Fachartikel im „Naturheilverein", Vorträge im „Naturheilverein". Hobbies: Malen, Philosophie.

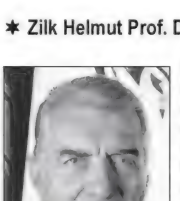
● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Medizin- und Philosophiestudium in China arbeitete ich drei Jahre am Tumorinstitut in Henan. 1989 ging ich von China weg und kam über Bolivien und Jugoslawien nach Österreich. 1991 machte ich mich selbständig und arbeite seither als traditioneller chinesischer Mediziner.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbstzufriedenheit - egal in welchem Beruf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, sie sehen, daß ich in meinem Beruf erfolgreich und mit mir selbst im Reinen bin. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Von China wegzugehen - das war ein Abenteuer. Ich ging einerseits aus politischen Gründen aus China weg, aber auch wegen der chinesischen Kultur. In der chinesischen Kultur hat nur die Familie und die Gesellschaft einen Stellenwert, nicht aber das Individuum. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine innere Balance und die Fähigkeit sich auf die Umgebung einzustellen, ohne sich dabei selbst zu verlieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Grundlage ist sicher das gute Studium. Ich bin in eine Medizinerfamilie hineingeboren worden und dieses Umfeld war sehr wesentlich, weniger die universitäre Ausbildung, sondern die durch die Familie ist wichtig. In China hat jede Medizinerfamilie ihre eigenen medizinischen Methoden und eigenen Geheimnisse, die nicht an der Uni gelehrt werden können. Ein Mediziner muß vor allem gut mit Menschen umgehen können und deren Kultur verstehen. Die Grundlage chinesischer Medizin ist nicht so sehr Chemie, Anatomie, etc., sondern Philosophie. Deshalb habe ich auch Philosophie studiert und mich mit der Geschichte und Kultur Europas beschäftigt. Viele traditionelle chinesische Mediziner haben in Europa schwere Probleme, weil sie diese Kultur und Philosophie nicht verstehen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon seit meiner frühesten Jugend beschäftige ich mich mit Medizin. **Kennen Sie Niederlagen?** Für mich spielen sie eigentlich keine große Rolle. Ein chinesisches Sprichwort sagte: „Die Niederlage ist die Mutter der Siege". Niederlagen sind etwas sachliches und für mich ist Sachliches eine Nebensache. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der inneren Balance und Selbstzufriedenheit. Selbstzufriedenheit findet man, wenn man das Ziel seines Lebens erkennt. **Ihre Ziele?** Jeder hat seinen eigenen Charakter und Fähigkeiten. Ich möchte meine Fähigkeiten und meinen Charakter optimal einsetzen. Wie man das optimal auslebt, spielt dabei kaum eine Rolle. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von zufriedenen Patienten. **Ihr Lebensmotto?** Finde dich selbst, deinen eigenen Weg und die eigene Lebensweise. **Haben Sie Vorbilder?** Bewußt nicht - das ist mir sehr wichtig. Das ist etwas, was mich erfolgreich macht und ist ein großer Unterschied zu anderen. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn man Erfolg über Weltrekorde, Nobelpreise, etc. definiert, ist man sehr verletzlich, solche Erfolge sind sachlich. So definierter Erfolg ist für mich nur Nebensache. Erst wenn man seine eigene Zufriedenheit und innere Balance gefunden hat, ist man unschlagbar - deshalb spielen für mich auch Niederlagen keine Rolle.

✶ Zilk Helmut Prof. Dr.



● Steckbrief

Beruf: Lehrer, Journalist, Politiker und Manager. Funktion: Vorstandsmitglied der Wiener Städtischen Versicherung. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1927, Wien. Familienstand: Dagmar Koller. Mitgliedschaften: Seit 1946 Mitglied des Sozialistischen Lehrervereins und seit 1950 Mitglied der SPÖ. Hobbies: Das Kennenlernen von fremden Ländern und Menschen.

● Karriere

Was waren die bedeutendsten Stationen in Ihrer Karriere? Das kann ich gar nicht so sagen, es war eine kontinuierliche Entwicklung. Nach der Volks- und Hauptschule besuchte ich die Lehrerbildungsanstalt in Wien. Bereits ein Jahr vor der Matura trat ich im Herbst 1946 als Schulhelfer in den Dienst der Schule und war auch als Werkstudent, ab 1947 als Volks- und Hauptschullehrer in Wien tätig. Nach dem Studium der Philosophie, Psychologie, Pädagogik und Germanistik an der Universität Wien (Promotion 1951) arbeitete ich als Lehrer am Pädagogischen Institut der Stadt Wien. 1955 legte ich die Lehramtsprüfung für Pädagogik ab, 1956-66 war ich Professor für Pädagogik an der Lehrerbildungsanstalt in Wien 1, Hegelgasse. Daneben engagiere ich mich seit 1951 im Bereich der Erwachsenenbildung. Zwischen 1951 und 1965 erschienen zahlreiche Arbeiten auf dem Gebiet der theoretischen Pädagogik und der Didaktik Zilks in Fachzeitschriften und -büchern. Seit der Einführung des Fernsehens in Österreich (1955) gestaltete ich zahlreiche Sendereihen und Serien für das Fernsehen, vor allem im Bereich der Jugend- und Bildungsarbeit. Ich gründete das Schulfernsehen in Österreich und setzte mich besonders für den Ausbau des „technischen Versuchsprogrammes" (späteres 2. Programm) ein. 1962 begann ich

die langjährige Diskussionsreihe „Stadtgespräche", 1963 das „Auslandsecho", beides Sendereihen, für die ich journalistische Preise erhielt. 1967-74 war ich Programmdirektor des Österreichischen Fernsehens. 8 Jahre lang betreute ich die Sendung „In eigener Sache", zwischen 1974 und 1979 arbeitete ich bei der „Neuen Kronenzeitung" im Sinne des anwaltschaftlichen Journalismus. Am 14. Februar 1979 wurde ich vom Wiener Gemeinderat zum amtsführenden Stadtrat für Kultur und Bürgerdienst gewählt. Am 24. Mai 1983 wurde ich zum Bundesminister für Unterricht und Kunst ernannt. Ich wurde vom Wiener Gemeinderat am 10. September 1984 zum Bürgermeister der Bundeshauptstadt Wien gewählt. 1987 und 1991 wurde ich wieder gewählt. Seit 7. November 1994 befinde ich mich im Ruhestand. Derzeitige Tätigkeiten? Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wiener Städtischen Wechselseitigen Versicherungsanstalt-Vermögensverwaltung. Vizepräsident im Verwaltungsrat einer Schweizer Einkaufskette und Jounalistische Tätigkeiten.

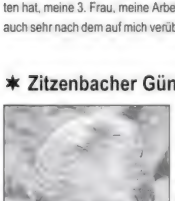
● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Begabungen, die ich mitbekommen habe. Z.B., daß ich Entwicklungen zeitgerecht erkannt habe, daß ich nie retrospektiv veranlagt war, d.h. Erfolge haben mich nicht interessiert, Mißerfolge habe ich gerne vergessen, das Durchsetzungsvermögen als Teil meines Inventars, das ich mitbekommen habe, Geburt ist ebenso ein Schicksal wie Begabung, die ich gehabt habe und weiterentwickelt habe, auch viele Zufälligkeiten spielten eine Rolle, auch offenbar richtige Entscheidungen. Als ich z.B. Lehrer war, obwohl ich eigentlich Rechtswissenschaften studieren wollte, erhielt ich ein Angebot im Unterrichtsministerium, habe aber gezögert, weil ich auch schon als Free-Lancer beim ORF tätig war. Ich hätte als junger Ministerialbeamter begonnen und wäre nach 30 Jahren als Sektionschef in Pension gegangen, das kann ich mit Sicherheit sagen, es wäre also ein sicherer Lebensweg gewesen. **Was waren die Überlegungen zu dieser Entscheidung?** Ich bin da von meinem Vater sehr beeinflußt. Ich habe immer nach Freiheit gestrebt, also möglichst nicht weisungsgebunden zu sein. Frei kann man nie sein, aber einen größtmöglichen Spielraum kann man sich erarbeiten. Beim "jungen" Fernsehen sah ich aber noch die "Challenge". Ich erhielt immer mehr politische Sendungen, ich habe zwar 20 Jahre unterrichtet, aber mit fortschreitender Zeit immer mehr Fernsehen gemacht und immer weniger unterrichtet. In den 60er-Jahren gab es einen Kreuzungsweg, weil mir der Kulturstadtrat von Kreisky ,damals noch Außenminister, angeboten wurde schlußendlich mußte es aber eine Frau werden - das war dann die hervorragende Frau Fröhlich-Sandner, mit der ich auch immer befreundet war. Ich habe mich aber auch nicht weiter für die Position engagiert und so ist es gekommen, daß ich 1977 Programmdirektor des ORF geworden bin. Ein entscheidender Schritt in meinem Leben, der mir große Freude gemacht hat – ich hatte nur einen Vorgesetzten, Herrn Generalintendant Gerd Bacher, ein harter Vorgesetzter von dem ich viel gelernt habe – und mein Leben bis zu den Zeiten erfüllt hat, als die Schwierigkeiten zwischen Bacher und Kreisky begannen. Ich entschied mich dafür mit Herrn Bacher aus Loyalität aus dem ORF auszuscheiden. Loyalität - ein Wert den ich übrigens allen für den Erfolg empfehlen kann. 2 Tage später erhielt ich das Angebot von Herrn Dichand für die Kronen Zeitungs-Redaktion zu arbeiten. Ich wollte immer in das Zeitungs-Wesen hineinschnuppern. Das tat ich dann auch 5 Jahre. Es gibt immer wieder Kreuzungen am Lebensweg, an denen man sich entscheiden muß. Herr Gratz z.B. lud mich während einer Live-Sendung ins Rathaus ein, bot mir dann den Kulturstadtrat an. Ich sagte spontan: JA! Auch als mich Herr Bundeskanzler Sinowatz als Minister rief. Das sind Situationen, in denen man erkennen muß: Ja oder Nein! Auch als ich für das Amt des Bürgermeisters kandidierte, hätte ich Minister bleiben können, aber diese völlige Weisungsungebundenheit als Bürgermeister von Wien hat mich gereizt. Ich bin z.B. auch gefragt worden, ob ich als Bundespräsident kandidieren will, aber das wollte ich nicht. Die Freiheit als Bürgermeister, Dinge schaffen zu können, die bleiben und Bestand haben, schien mir erstrebenswerter. (Rinterzelt, Rautenweg-Sanierung, die modernste Autobus-Flotte der Welt) Als Landeshauptmann und Bürgermeister von Wien ist man jedem Beamten gegenüber weisungsberechtigt. **Wie stehen Sie zum Begriff Macht?** Ein Politiker muß Macht ausüben wollen, sonst sollte er nicht Politiker werden. Macht muß demokratisch verliehen und demokratisch entzogen werden können, aber sie muß auch ausgeübt werden. Ein Amt innezuhaben und keine Macht auszuüben, also auch keine Entscheidungen zu treffen führt zu Chaos und Hilflosigkeit. Selbstverständlich soll und muß sich ein Politiker auch dafür verantworten, was er getan hat, aber er muß Macht ausüben. Und wenn mir etwas leid tut, dann das, daß ich heute bei Mißständen, die ich entdecke nicht mehr deren Beseitigung veranlassen kann – ich könnte, aber ich will natürlich nicht als alter Verrückter gelten, der sich von seinem Amt nicht trennen kann. Abschließend möchte ich raten, den Mut zu sich selbst zu haben, den Mut zu haben Neues aufzugreifen, Nein sagen zu können und den Willen zu haben um etwas kämpfen zu wollen. **Was hat die Leute dazu veranlaßt immer wieder mit Angeboten an Sie heranzutreten?** Wahrscheinlich meine Eigenart, Dinge umzusetzen. Wir haben zum Beispiel 1983 entdeckt, daß an unseren Schulen absolut nichts im Bereich Informatik vermittelt wird. Also haben wir innerhalb nur eines Jahres, einen Lehrplan durchgeboxt, die entsprechenden Verordnungen und Gesetze durchgeboxt, und den Gedanken umgesetzt. Hunderte Schwierigkeiten waren wie Knüppel zwischen den Beinen. Die Lehrer hatten keine Kompetenz, also führten wir Kurse durch, es waren keine Geräte an den Schulen, also haben wir notdürftig einige wenige Geräte von den Großfirmen buchstäblich erbettelt, es gab keine ausgereiften Lehrpläne, also haben wir notdürftigst welche erstellt. Alles war mehr als verbesserungswürdig, aber wir haben den Grundstein gelegt und begonnen. Vielleicht beeindruckte es, daß ich in allen Positionen, die ich inne hatte, auch etwas gemacht habe. Und immer sehr freizügig gesprochen habe, auch darüber, was ich geschafft habe. Tue Gutes und rede darüber. Management ist keine Domröschenaufgabe. **Grundtugenden, die sie für wichtig erachten?** Loyalität, Kampfeswille, Verantwortungsbewußtsein vor sich selbst – mein Regulativ ist mein Gewissen, also darf ich noch Glaubwürdigkeit hinzufügen - ich habe mich geirrt, aber nie gelogen und mich auch zu Fehlleistungen

Copyrighted material

bekannt. **Wie geben Sie sich im Umgang mit Mitarbeitern?** Programme leben, loben, Nähe und Härte. Die Führung eines Unternehmens, einer Stadt oder auch eines Staates ist nichts was mit großmäuligen Deklarationen zu machen ist. Es muß natürlich Grundsatzprogramme geben, aber das alles ist Papier, wenn es nicht von Menschen umgesetzt wird. Ich habe mich immer auch um Kleinigkeiten gekümmert, also um Anliegen einzelner Bürger, exemplarisch und persönlich, nicht per Erlaß, sondern im Einzelgespräch mit dem jeweiligen exekutiven Beamten, um zu demonstrieren, daß die Verwaltung der Diener der Bevölkerung und nicht deren Vorgesetzte ist. Zum Lob: Ich habe z.B. über 500 Dankes-Briefe an Mitarbeiter der Straßenbahn persönlich unterschrieben, in denen ich ausdrückte, wie sehr ich mich über das nicht mehr Eintreffen von Beschwerden seitens der Bevölkerung freue. **Die Bedeutung der Familie für Sie?** Die Familie sehe ich als die wichtigste Gemeinschaft des Individuums mit der größten Bedeutung für sein Leben. Zitat Hegel: "Dem objektiven Geist der Familie kann sich niemand entziehen." Der Mensch wird in der Familie zum Strolch oder zum Mitmenschen. **Haben oder hatten Sie Vorbilder?** Vorbilder sind meine aufopferungswillige Mutter mit der Bereitschaft anderen Gutes zu tun und mein Vater als Vorbild der streitbaren Ehrlichkeit und des Durchhaltevermögens. Auch Kreisky war ein großes Vorbild im machiavellistischen Sinn. **Woher nehmen sie ihre Kraft?** Aus der Nähe von Menschen, die ich mag, z.B. meine Eltern, Kardinal König, der mir einen meiner größten Momente beschert hat, als er mir das Du-Wort angeboten hat, meine 3. Frau, meine Arbeit, der Glauben an Gott, der hat mir auch sehr nach dem auf mich verübten Attentat geholfen.

✶ Zitzenbacher Günter



● Steckbrief

Funktion: Salesmanager für Österreich Tätig bei: art aqua - Objekt Design GmbH., 1010 Wien, Freyung 3/ 2/1.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einer kaufmännischen Ausbildung war ich einige Jahre als Ski- und Tennislehrer tätig, war zehn Jahre Verkaufsleiter bei der Firma Primanit und anschließend bei der Firma Rigips Austria. Danach war ich sechs Jahre Verkaufsleiter bei der Firma Isofloc Austria und seit 1996 bin ich Sales Manager bei art aqua - Objekt Design GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Resultat von Einsatzbereitschaft und emotionaler Intelligenz. Diese ist gleichzusetzen mit ineinanderfließendem Tun, das sich kompromißlos dem Anforderungsprofil (dem eigenen beziehungsweise dem des Unternehmen) unterwirft. Dahinter steckt sehr viel persönliche Identifikation und Liebe zum Detail. Das übergeordnete Ziel dabei ist, die eigenen unternehmerischen Ziele mit den rationalen und den emotionalen Bedürfnissen des Kunden harmonisch auf einer soliden, ehrlichen Plattform zu verbinden. Der Kunde, die Kundenwünsche, der „Mensch-Kunde", stehen dabei in absolutem Mittelpunkt aller Bemühungen, allen Tuns. Erfolg ist demzufolge auch eine Reflexion der Kundenzufriedenheit. Das eigene emotionale Gleichgewicht, bzw. den persönlichen Aufgabenbereich als ein tragendes Element zur persönlichen Lebensqualität zu erkennen, schafft eine Motivationsform der ganz besonderen Art. Diese wird vom Umfeld sehr offen wahrgenommen und ohne Einschränkung reflektiert. Im Zuge eines sehr breitgefächerten Engagements kommt es nicht bloß darauf an was man und wieviel man tut, sondern vielmehr im Erkennen der absoluten Prioritäten, der strategischen Umsetzung und vor allem, daß man es „gern" macht. Wenn diese Einstellung fehlt, stellen sich in angespannten Situationen Energieverluste ein, welche letztlich für die betroffene Person, natürlich aber auch für das Unternehmen negative Auswirkungen hat.

Spielen Niederlagen eine Rolle in Ihrer Karriere? Ich glaube, daß die Qualität dieser Definition sehr stark mit der Entwicklungsstufe eines Menschen in Verbindung steht. Ich persönlich sehe in einer möglichen Niederlage eine große Chance. Nämlich, die Fakten, die Umstände, die Zusammenhänge, das Umfeld, mit einem „mehr" an Sensibilität, mit mehr analytischer Qualität, neu zu bewerten und in der Folge wieder in einen wohl bedachten Energiefluß zu bringen. Selbst eine Krankheit sucht ihre Sinnhaftigkeit darin, dem Betroffenen Zeit zu geben, über sich, über sein Leben, sein Tun nachzudenken. Geschieht dies mit einem hohen Maß an Ehrlichkeit, mit dem Bedürfnis, das eigene Ego auf ein gesundes Mindestmaß zu reduzieren, so kann und wird gewiß ein sehr positiver Schritt in Richtung menschlicher Kompetenzerweiterung gesetzt. Der wirkliche und wahrhafte Träger des Erfolges ist eine bunte Palette von Energie. Je vielfältiger, je ideenreicher, mit einer angemessenen Portion Humor beleuchtet, dieses Energiepaket geschürt wird, desto ungezwungener wird sich der Erfolg einstellen. Kann dieses Energiepaket noch mit Liebe versehen werden, mit einem „ehrlichen Dankeschön" frei gemacht, so wird der geradezu garantierte Erfolg nicht bloß zu einem willkommenen Faktum, vielmehr wird diese Form des Erfolges zu einem ganz besonderem Baustein zur persönlichen Lebensqualität und zur Freude am Leben. **Ihre Lebensphilosophie?** Ich sehe die Familie als die Trägerin jeglichen menschlichen Fortbestandes. Aufgrund dessen ist es unglaublich wichtig, die Qualität des Miteinander umzugehen innerhalb der Familie zu fördern. Das „Du" wieder größer werden zu lassen und den gegenseitigen Respekt nie aus den Augen zu verlieren. Werte zu schaffen, bzw. erkennen, welche wahr, dauerhaft und redlich sind. Die Natur als Lehrer des Lebens wahrnehmen, diese schützen und deren Schönheit lieben. Herz und Hirn am rechten Platz zu tragen, es dort zu wissen und zu spüren - für dich, für mich und vielleicht für jemanden, den ich heute noch nicht kenne.

✶ Zlocha Marion Mag.

● Steckbrief

Funktion: Brand-Manager. Tätig bei: Esteé Lauder Cosmetics GmbH., 1010 Wien, Am Graben 16. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1966. Hobbies: Reisen, Aerobic, Radfahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am neusprachlichen Gymnasium 1984 begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften. Während des Studiums übte ich eine Reihe von Ferialjobs aus, unter anderem bei der Ersten Bank in der Marketingabteilung, was für mein weiteres Leben von Bedeutung war. Im Februar 1989 schloß ich mein Studium mit dem Magisterium ab. Auf Grund eines Angebotes trat ich bei der Ersten Bank in die Marketingabteilung ein, wo ich ein Trainee-Programm absolvierte. In dieser Zeit stellte ich die Kampagne „Erbschaftsservice" auf die Beine und war von der Idee bis zur Umsetzung in den Filialen verantwortlich. Aus privaten Gründen wechselte ich Ende 1991 zum Unilever-Konzern, wo ich für die ELIDA-Produkte zuständig war. Nach einem Jahr wurde ich Junior-Product-Manager und nach einem weiteren Jahr war ich für eine Haarpflegeserie zuständig. Danach kamen noch der Bereich „Deo" und der Verkauf. Während dieser Zeit sammelte ich wertvolle Erfahrungen. Nach eineinhalb Jahren stellte sich für mich die Frage, ob ich für den Konzern ins Ausland gehen sollte. Auf Grund privater Umstände entschied ich mich, in Österreich zu bleiben und wechselte zu Esteé Lauder, wo ich für Verkauf und Marketing zuständig bin.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Durch harte Arbeit kommt man zum Erfolg, dies ist für mich eine logische Konsequenz, man muß sich den Erfolg erarbeiten. Ausschlaggebend hierfür ist sicher die Kindheit, bzw. die Erziehung. Ich hatte das Glück, eine glückliche Kindheit verbringen zu dürfen. Ebenso wichtig ist es, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen, nicht mit Scheuklappen zu denken und zu handeln. Flexibilität ist nicht nur ein modisches Wort, es sollte auch gelebt werden. Für mich ist Flexibilität in der heutigen beruflichen Welt sehr wichtig. Auch die Bereitschaft zur persönlichen Weiterbildung hat ebenso seinen Stellenwert wie Zielstrebigkeit und persönlicher Einsatz. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele erreicht habe. Ich mußte mich dabei nie anstrengen, meine Ziele verlangten zwar persönlichen Einsatz und Identifikation mit der Tätigkeit, waren aber für mich nie eine Belastung. Wichtig waren dabei sicher die Konsequenz in der Detailarbeit und auch der nötige Weitblick für die Sache, das heißt, ich habe immer über den Rand meines Aufgabengebietes geschaut, um die Zusammenhänge zu verstehen. Ich glaube, daß dies sicher ein Punkt war, der mir in der jetzigen Funktion sehr zugute kommt. Auch die sportlichen Aktivitäten möchte ich in diesem Zusammenhang anführen, denn die sind für das Wohlbefinden von großer Bedeutung. Aerobic und Radfahren und dabei an nichts denken zu müssen, dies gibt mir die Kraft für die tägliche Arbeit und erhöht auch die körperliche Widerstandskraft. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Einerseits habe ich eine Aufgabe zu erfüllen und da wird dabei nicht auf die Zeit geschaut, andererseits habe ich die Freiheit, mir auch einige Stunden frei zu nehmen, da ich auch manchmal Samstage und Sonntage im Büro verbringe, besonders dann, wenn kreative Arbeit am Programm steht. **Wie werden Sie von Ihrem beruflichen Umfeld gesehen?** Teilweise mit einer gewissen Unsicherheit, das heißt, daß mir manche mit Skepsis begegnen - daß eine Frau diesen Job macht, erweckt bei so manchen Neidgefühle.

✶ Zöchling Kurt Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Piano Express., 1200 Wien, Handelskai 127. Geboren - Datum, Ort: 26. Dezember 1953, Wien. Eltern: Kurt und Hedwig. Schöpfensche Akte: Schallplatten, Musikkasetten, CD´s (etwa acht in den Bereichen Boogie, Rock´n Roll und moderne lyrische Musik). Mitgliedschaften: AKM, Österreichische Barkeeperunion. Hobbies: Musik (aktiv), künstlerische Gestaltung von Stein.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1973 besuchte ich die HTL-TGM für Betriebstechnik - eine technisch-kaufmännische Ausbildung in Hinblick auf die Übernahme des väterlichen Stahlbauunternehmens - welche ich mit dem Magisterium abschloß. Meine Ausbildung stand diametral zu meiner künstlerischen Neigung - seit vielen Jahren schlägt in meiner Brust neben dem Kaufmannsherzen und dem Technikerherz auch ein Künstlerherz. Profimusiker bin ich seit geraumer Zeit. Die Musik war fortwährend meine Leidenschaft, meine große Liebe - aus der Not wurde eine Tugend - ich finanzierte mir durch Auftritte mein Studium und gründete die Band Piano-Express, welche sich vorrangig der Musik der 50er und 60er Jahre widmete. Die Spontanidee, ein gleichnamiges Lokal in einem Zug zu eröffnen, wurde geboren. Von der Idee bis zur Verwirklichung war es ein steiniger Weg - Ablegen der Konzessionsprüfung und der Erwerb der einzigen privaten Eisenbahnlinie waren Voraussetzung, um das Lokal eröffnen zu dürfen. Somit bin ich seit 1986 Eigentümer des Piano-Express, Pächter des Grundstückes an der Donau, Profimusiker (80 Titel auf Platte) und Komponist. Aus der Gastronomie heraus ergab sich 1998 die Idee, einen Europarechner zu kreieren - ich nannte ihn „Euro Switch" - dieser wird nun im Handel verkauft und sogar als Werbeartikel verwendet.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Rückblickend betrachtend war es meine Einstellung „Alles geht - man muß nur den Versuch starten" - wenn es die geringste Chance gab, ging ich den Schritt weiter und ließ mich nie von meinen Ideen abbringen, treu dem Motto, immer nach vorn schauen und aus der Vergangenheit lernen, risikobereit sein. 1986 war nur mein Konzept, die Überleitung von meiner Band in Wiens einziges Boogie-Lokal mit Livemusik und gastronomischem Hintergrund, mein Anfangskapital. Da sich aber alles abstumpft, hätte ich nicht 13 Jahre bestehen können - meine Intention bestand darin, das Lokal den zeitlichen Gegebenheiten anzupassen und den Restaurantteil aufzuwerten - ausgezeichnete Küche mit lustigen Ideen. Ein anderer Teil ist der Wandel der Musik, heute sind wir kein Boogielokal sondern eher ein Tanzrestaurant, welches Montag bis Freitag ein Wochenprogramm bietet. Mit diesen Wandlungen erhielt ich 13 Jahre mein Lokal sehr erfolgreich am Leben. **Ihre Ziele?** Mein wichtigstes Bestreben liegt im „Leisertreten", um mir die Möglichkeit zu bieten, meine Ideen zu verwerten und mich auf die wesentlichen Dinge des Lebens zu konzentrieren.

Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft? Zu einem großen Teil aus der Musik. **Was ist für Sie Erfolg?** Solange ich meine Grundbedürfnisse erfüllen kann ist für mich Erfolg nicht mit Geld gleichzusetzen. Erfolg ist für mich die Verwirklichung einer Idee - ich träume vom einem Ziel, welches ich in diesem Leben erreichen kann - wenn dieses Konzept aufgeht, bedeutet es für mich Erfolg. **Ihr Erfolgsrezept?** Ein ganz wesentlicher Punkt ist, auf seine innere Stimme zu hören, sich von niemandem beeinflussen zu lassen, in der Phase der Umsetzung einen besonders starken Willen aufzubringen und permanent an sich selbst zu glauben. Ein sehr erfolgreicher Mann, den ich um Rat fragte, meinte: „Kurt horch gut zu, das Geld fließt täglich von A nach B, du mußt öfters im Leben auf der B-Seite anstatt auf der A-Seite stehen, und du mußt täglich mehr einnehmen als du ausgibst". Für mich steckt in diesem Satz viel Weisheit und Philosophie, die ich als betriebswirtschaftliche Grundlage weitergeben möchte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Auf keinen Fall aufgeben, nach Lösungen suchen, wenn man jedoch die Chancenlosigkeit eines Zieles erkennt, sollte man aufgeben.

Ihr Motto? Back to the roots - in meinem Fall ist das der künstlerische Mensch. **Anmerkung zu Erfolg?** Ich glaube, man sollte Erfolg nie zu weit treiben und somit privates Glück versäumen - dies erkennt man oft zu spät. Also nicht für Erfolg das Privatleben zerstören oder aufs Spiel setzen - ich mußte erkennen, daß es auch Erfolgsleid gibt.

✱ Zuna-Kratky Gabriele Dr.

● Steckbrief

Beruf: Pädagogin. Funktion: Direktorin Tätig bei: Österreichische Phonothek., 1060 Wien, Webg. 2a. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1957, Wien. Hobbies: Reiten, Neues anschauen und kennenlernen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der

Matura 1975 am Bundesrealgymnasium Wien 13, trat ich 1977 in die Pädagogische Akademie des Bundes ein. 1980 machte ich die Lehramtsprüfung für Hauptschulen in Englisch und Bildnerische Erziehung. 1981 legte ich die Lehramtsprüfung für Polytechnische Lehrgänge ab. Von 1980-88 war ich als Lehrerin am Polytechnischen Lehrgang 12/II in den Bereichen Naturkunde, Naturkundliches technisches Seminar und Sozial- und Wirtschaftskunde tätig. Am 30. Juni 1988 erfolgte der Abschluß des Studiums der Erziehungswissenschaften (Nebenfach: Soziologie, Schwerpunkt: Agrarsoziologie) mit dem Doktor der Philosophie. Vom 1. September 1988 bis 1. Oktober 1991 war ich dem BMUKS dienstzugeteilt, Tätigkeit in Abteilung I/12 des BMUKS (Abteilung Schulfernsehen, Schulfunk und Medienerziehung). Ab 1. Oktober 1991 war ich in der Abteilung Präs. 19, Medienservice (Betreuung von Medienprodukten, Erstellung von Medienbegleitmaterial, Organisation von Präsentationen) tätig. Am 1. Februar 1993 übernahm ich die Leitung des Referates der Abteilung V/12, Medienservice, Schwerpunkt Kooperation mit Wirtschaft und Industrie (z.B. Aluminiuminitiative Austria, Vereinigung österreichischer Zementerzeuger, u.a.). Am 22. Oktober 1997 wurde ich zur Direktorin der Österreichischen Phonothek bestellt. Am 28. September 1998 erfolgte die Bestellung zur stellvertretenden Gleichbehandlungsbeauftragten (Bereich Bundesmuseen, Österreichische Nationalbank, Österreichische Phonothek). Die Bestellung zur designierten Geschäftsführerin des Technisches Museums in Wien erfolgte am 1. Juli 1999, und ab 1. Jänner 2000 werde ich für die nächsten fünf Jahre als Geschäftsführerin des Technisches Museums wirken.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich sehr viel. Unter Erfolg verstehe ich, gemeinsam mit den Mitarbeitern auf ein Ziel hinzuarbeiten, und dies setzt voraus, daß das Ziel klar definiert werden muß. Ein Ziel ist, den Museumsbesuch zu einem sinnlichen Erleben zu machen. Die Besucher zu einem Wiederkommen zu animieren. Das sind zwei Wünsche, die ich dem Publikum und auch mir erfüllen möchte. **Gab es Niederlagen?** Ja, aus Rückschlägen kann man lernen, man sieht dabei die eigenen Grenzen. Somit kann man daran arbeiten, um die Grenzen zu erweitern. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch das Team. Gemeinsam mit den Mitarbeitern suchen wir den kreativen Prozeß, um Lösungsansätze für Problemstellungen zu finden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich Ziele und Positionen erreicht habe, welche mir nicht zugefallen sind. Wenn ich mein Ziel erreicht habe, suche ich eine neue Herausforderung. Dies hat bisher immer funktioniert, da ich immer mit sehr guten Mitarbeitern zusammengearbeitet habe. Eine Position habe ich nie angestrebt. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** 1997 übernahm ich die Öster-

reichische Phonothek und baute diese auf; dabei habe ich die „Superfrauen" bewundert, die angeblich alles unter einen Hut bringen können. Für mich als Single ist ein Privatleben in dieser Funktion fast unmöglich. **Von wem bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung kommt von Mitarbeitern, welche im Team mitarbeiten, das heißt jenen Mitarbeitern die auch am Erfolg beteiligt sind. Denn Visionen allein umzusetzen ist unmöglich. Um etwas zu erreichen, ist Flexibilität und kommunikatives Verhalten notwendig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wichtig ist die persönliche Beziehung zu den Mitarbeitern - diese kommt auch dem Unternehmen zugute. Meine 60 Mitarbeiter bekommen alle Informationen, die notwendig sind. Somit werden Mißverständnisse vermieden und der Mitarbeiter wird in den Entscheidungsprozeß miteinbezogen. **Ihr Tip für das Berufsleben?** Vor 20 Jahren war es noch egal, was man studierte - heute sieht die Sache anders aus. Matura und Praxis sind wichtig; weiters von Bedeutung ist, jenen Bereich, in dem man arbeitet, als Ganzes zu sehen. Das heißt, einen Blick über den Rand seines eigenen Aufgabengebietes zu werfen - den Gesamtbereich zu sehen ist wesentlich. Ebenso die Bereitschaft zur Fortbildung. **Was war Ihnen wichtiger: Position oder Tätigkeit?** Die Tätigkeit ist wichtiger, aber mit der Position kann man sich die Tätigkeit besser aussuchen.

✶ Zwazl Heinz KommR.

● Steckbrief

Beruf: Fotografenmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto Zwazl OHG., 3400 Klosterneuburg, Leopoldstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1942. Mitgliedschaften: Vizepräsident der Verwertungsgesellschaft Bildender Künstler (VBK), Landesinnungsmeister der NÖ Fotografen seit 1986, Gemeinderat von Klosterneuburg 1985-95.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Seit 1968 selbständig, sind meine Tätigkeiten die Portrait-, sowie Werbe- und Industriefotografie.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Dazu gehört wirtschaftlicher Erfolg ebenso wie Anerkennung - das ist positives Feedback. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Meine Kunden sind mit meinen Leistungen zufrieden, lehne mich aber nicht zurück und sage „Das war's". **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit. Dieser Schritt war immer klar - obwohl ich in meinem Lehrbetrieb viele Freiheiten hatte, war mir der Raum dann doch zu eng. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine gute Ausbildung, Konsequenz, Ausdauer, Beständigkeit, Selbstdisziplin und Hartnäckigkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In meinem Beruf kann man sich Erfolgserlebnisse schaffen und wird dafür auch noch bezahlt. Man muß auf den Zeitgeist und den Wandel des Geschmacks achten - Fotografie ist eine sehr persönliche Dienstleistung. **Kennen Sie Niederlagen?** Natürlich, über Niederlagen kommt man zum Erfolg. Fast alles ist reparabel. Niederlagen muß man positiv sehen, wenn man dadurch Stärken erreichen will. **Wie gehen Sie damit um?** Wichtig ist es, die Fehler zu analysieren. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem ausgeglichenen, relativ disziplinierten Leben; ich versuche meinen Körper nicht überzubeanspruchen. Sport - der Körper muß gesund sein, um Belastungen besser zu überstehen. Dazu gehört auch Konsequenz, man muß sich manchmal dazu zwingen, man hat die Verpflichtung, sich fit zu halten. **Haben Sie Vorbilder?** Kein Idealvorbild - jeder Mensch hat etwas positives. Mein Ausbildner Herr Simonis war für mich Vorbild.

Anmerkung zum Erfolg? Man braucht Hürden (Prüfungen), um seinen Standort im Leben immer wieder neu zu bestimmen. Ich bin kein Opportunist, ich versuche mir aus der Situation heraus eine Meinung zu bilden und diese sachlich zu vertreten. Mit der nötigen Ernsthaftigkeit und Ausdauer, stellt sich der Erfolg automatisch ein.

✶ Zwerenz Johanna

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Weißer Ring, Gemeinnütziger Verein zur Unterstützung v. Kriminalitätsopfer und zur Verhütung v. Straftaten., 1030 Wien, Marokkanerg. 3. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1925. Kinder: Carl Georg (1954) und Johanna (1955). Eltern: Alfred Misof und Elisabeth.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Lehrerfamilie. Mein Großvater, Sprachprofessor, beherrschte 14 Sprachen in Wort und Schrift, davon fünf auch in Stenogramm. Aufgrund seines phänomenalen Talentes lud man ihn nach London ein, wo er unterrichtete. Mein Vater, Grafiker, war Professor an einer Berufsschule, meine Mutter war im Haushalt tätig. Nachdem sich meine Eltern trennten, stellte sich für mich die Frage, wo ich gut verdienen konnte, weil das Geld zur damaligen Zeit bei uns sehr knapp war. Ich machte die kleine Matura - statt acht Jahren nur sechs -, die es nur im Krieg gab, und habe mich gegen den Willen meiner Mutter entschlossen, mich in einer Hotelfachschule ausbilden zu lassen, was damals sehr teuer war. Eine Tante von mir hat mir das Geld geborgt und ich hatte die Genehmigung als Werkstudentin parallel zur Schule zu arbeiten. So kam ich in ein schönes altes Hotel namens Erzherzog Karl in der Kärntner Straße, wo ich im Service tätig

war. Ich war für zwei der größten Tische für jeweils zwölf Personen zuständig und habe gut verdient. Das Hotel wurde zerbombt, die Schule wegen Bombenangriffen vorübergehend geschlossen und ich kam mit 19 Jahren zum Gösser-Keller, wo man mich als Wirtschafterin einstellte. Ich war für Lebensmittel verantwortlich und sollte das Essen für 2000 Personen sichern. Das war eine unvergeßliche Zeit und, wenn ich zurückdenke, kann ich mir nicht vorstellen, wie ich ohne große Erfahrung und ohne Rechner alles kalkuliert und gemanagt habe. Auch der Gösser-Keller fiel den Bombenangriffen zum Opfer. Zum Glück blieben Weinkeller und Lager verschont. An einem neuen Standort haben wir begonnen, ein Lokal zu führen, was uns geholfen hat, über die Runden zu kommen. Damals habe ich meinen Mann kennengelernt, der Dirigent war. Mit ihm hat für mich ein neuer Lebensabschnitt begonnen. Durch seine Kreativität und sein Talent rief er vieles ins Leben. So war er Veranstalter des Lehar-Festes im Stadtpark, welches bei vielen Leuten sehr lange in Erinnerung geblieben ist. Ein sehr interessantes Projekt haben wir über Jahre im Gebäude der Börse durchgezogen: Ausstellungen zu verschiedenen Themen, die großes Publikumsecho hatten. Nach dem Brand der Börse stiegen wir auf Live-Sendungen um, welche wir im AEZ (Ausstellungs- und Einkaufszentrum) durchgeführt haben. Wir veranstalteten wöchentlich 18 solcher Sendungen, die im Radio übertragen wurden. Mit dem ORF hatten wir einen Vertrag und bekamen so die nötige technische Ausrüstung. Die finanziellen Mittel für die Auszahlung der Gagen usw. erwirtschafteten wir selbst mit Reklame. Als Herr Bachler Generalintendant wurde, hat man diese Sendungen abgeschafft. Mein Mann war aber inzwischen Honorarkonsul von zwei Staaten geworden, wir hatten eine Werbeagentur und eine Realkanzlei. Die Firma führten wir mit einem Kompagnon zusammen. Nachdem dieser gestorben war, führte mein Mann die Firma allein. 1974 starb auch er, und ich mußte den Betrieb übernehmen. Aufgrund meiner früheren Erfahrungen, da ich immer mitgearbeitet hatte, ist mir dies nicht besonders schwer gefallen. Jetzt hat mich mein Sohn abgelöst und bei ihm ist das Unternehmen in sicheren Händen.

● Zum Erfolg

Wie kamen Sie zum Weißen Ring? Eine Freundin von mir war Gründungsmitglied der Organisation in Österreich und sie bat mich, als Kassierin einzutreten. Ich stellte die Räumlichkeiten für die Arbeit des Weißen Ringes zur Verfügung und nahm das Angebot an. Nach kurzer Zeit wurde ich zur Generalsekretärin ernannt. Wir erleben täglich Sachen, von welchen man Gänsehaut bekommt, deshalb versuchen wir alles, um den Betroffenen, unter ihnen auch mißbrauchte Kinder, zu helfen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Ich bin dann erfolgreich, wenn mir etwas geglückt ist. Ich bin oft mit juristischen Fragen konfrontiert, habe aber keine Fachausbildung und fühle mich erfolgreich, wenn ich, ohne einen Anwalt fragen zu müssen, die Sache richtig einschätzen kann. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Mein Interesse an der Arbeit, überdurchschnittlicher Einsatz und die Bereitschaft, auf vieles zu verzichten. Man braucht auch Einfühlungsvermögen, Anpassungsgabe und Bemühen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Keine Arbeit scheuen, viel lernen und den Eltern dankbar sein, wenn sie diesbezüglich streng sind. Es ist wichtig zu wissen, daß alles im Leben seinen Preis hat. Man ist seines eigenen Glückes Schmied.

✱ Zwiauer Florian Prof.

● Steckbrief

Beruf: Musiker. Funktion: 1. Konzertmeister Tätig bei: Wiener Symphoniker., 1060 Wien, Leharg. 11. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1954, Wien. Kinder: Maria (1983), Raphael (1984), Stefan (1985) und Michael (1994). Eltern: Dr. Johannes und Edeltraud. Schöpferische Akte: Auf CD habe ich als Primarius des „Franz Schubert Quartett´s" Mozarts zehn letzte Streichquartette, sowie das Kammermusikwerk Tschaikowskys für Nimbus Records, sämtliche Streichquartette von Dittersdorf und Hans Pfitzner für Classic Produktion Osnabrück aufgenommen. Eine Gesamtaufnahme der Streichquartette von Franz Schmidt und Erich Wolfgang Korngold ist bei Nimbus Records erschienen. Hobbies: Segeln, Film - Video - Foto.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich begann im Alter von neun Jahren mit dem Violinstudium bei Karl Barylli am Konservatorium der Stadt Wien, setzte meine Studien dann an der Wiener Musikhochschule bei Franz Samohyl fort - in dessen Meisterklasse ich 1977 die Diplomprüfung ablegte. 1969 konnte ich beim gesamtösterreichischen Wettbewerb „Jugend musiziert" den 1. Preis erringen, 1978 den 2. Preis beim Internationalen Violinwettbewerb „Wolfgang Amadeus Mozart" in Salzburg. 1974 gründete ich das „Franz Schubert Quartett", welches im ersten Jahr seines Bestehens beim Internationalen Streichquartettwettbewerb der EBU in Stockholm den 1. Preis erringen konnte. Danach begann eine steile internationale Karriere des Quartetts mit Konzerten, Rundfunk- und Fernsehaufnahmen in allen Metropolen Europas und in Übersee, mit eigenen Konzertzyklen im Konzerthaus und im Musikverein Wien, in der Wigmore-Hall in London, dem Salle Gaveau in Paris und mit Konzerten bei den Internationalen Festivals von Salzburg, Bath, Cheltenham, City of London, Belfast, Istanbul, Prag und Washington D.C., um nur die wichtigsten zu nennen. Als Solist habe ich im Wiener Musikverein debutiert, spielte unter anderem das Violinkonzert von Beethoven mit dem Mozarteum Orchester unter Leopold Hager im Großen Festspielhaus in Salzburg, und bin seit 1989 1. Konzertmeister der Wiener Symphoniker. Ich unterrichte seit 1983 das Konzertfach Violine am Konservatorium der Stadt Wien und wurde 1986 als Gastprofessor für Kammermusik an die Musikhochschule Graz berufen. Das „Franz Schubert Quartett" ist außerdem „quartet in residence" am „Royal Northern College of Music" in Manchester, Großbritannien.

Copyrighted material

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es ist ein philosophisches Problem. Meiner Meinung nach hängt es sehr stark damit zusammen, daß man das, was man tut, mit Freude, mit totalem Einsatz und mit Identifikation macht. Um etwas gerne zu machen, muß man es gut können, das heißt, die Vorausetzung für Erfolg ist eine fundierte Ausbildung, die nicht mit dem Studienende aufhört. Als wichtig erachte ich auch die Bereitschaft ständig zu lernen, offen für Neues zu sein und vor allem niemals konstruktive Kritik als Angriff zu sehen, sondern als eine Hilfestellung zur Weiterentwicklung. **Ihre Ziele?** Die konkreten Ziele ergeben sich aus der inneren Notwendigkeit. Ich glaube nicht an die Taktik, sich ein konkretes Ziel vorzustellen und es gleich in Angriff zu nehmen. Mein Leben funktionierte ganz anders. Ich war musikalisch interessiert, lernte Geige - dachte aber nicht im Entferntesten daran, es beruflich umzusetzen. Ich wurde auf das Podium gestellt - machte das am Anfang eher widerstrebend, weil ich Angst hatte - bin hineingewachsen und sah, daß ich es konnte. Mit dem Erfolgserlebnis kam die Freude und mit der Freude auch der Wille, sich wirklich ernsthaft damit auseinanderzusetzen. Durch die Festlegung auf irgendeine bestimmte Variante, die vielleicht gar nicht die richtige ist, werden viele Erfolgschancen und Möglichkeiten im Keim erstickt. Man muß doch soweit offen sein, um zu sehen, wofür man sich eignet. In unserer Zeit ist seelische Gelassenheit unendlich wichtig. Ich kann mir nicht vorstellen, daß es mit einem „immer mehr Wollen" und „immer höher hinaus" wirklich funktioniert. Es bleibt die eigene Entwicklung auf der Strecke, man wird ein getriebener Mensch, der irgendwann vor der Sinnkrise steht und beim kleinsten Mißerfolg alles hinwirft. Mißerfolge muß man tolerieren - ohne Mißerfolge kann man nicht wachsen - sie gehören einfach dazu. Erfolg ist ein äußerliches Kriterium, das wenig über die Zufriedenheit und über die wirkliche Selbstverwirklichung aussagt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Freude in einer Herausforderung bestanden zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** In Wirklichkeit, muß die Kraft aus einem selbst kommen. Es können Menschen helfen - müssen helfen, weil wir soziale Wesen sind und ganz ohne Anerkennung geht es nicht. Ich habe beobachtet, daß das Suchen nach Kraft von außen nicht funktioniert. Als Musiker hat man es leichter, hier ist eine Welt - keine heile Welt - aber doch eine Welt, die in sich noch schlüssig ist. Wo die Zerrissenheit oder die Infragestellung nicht die möglichen Antworten zudeckt. In der Kunst bewegt man sich ständig in einer an sich harmonisierenden und ausgleichenden, also auch gesundmachenden seelischen Welt. **Ihr Erfolgsrezept?** Ein konkreter Hinweis ist: Bilde dich so gut, so genau und so selbstkritisch du kannst. Suche dir die besten Lehrer, die besten Unterweiser. Halte die Ohren offen, wo immer du etwas lernen kannst. Erfreue dich deiner Tätigkeit und denke nicht ständig darüber nach, was du lieber machen möchtest, oder gerade nicht tun kannst. Das ist die schlimmste Erfolgsbremse, die es gibt. Erfolg hat etwas mit Positivismus zu tun. Vermutlich das Entscheidendste ist wirklich Freude an dem, was man tut zu entwickeln - diese strahlt nach außen aus und bringt einen weiter. **Haben Sie Vorbilder?** In meinem Beruf gibt es Giganten, die in ihrer Integrität und ihrer Ernsthaftigkeit vorbildhaft sind. Ich glaube, ohne Vorbilder und ohne Menschen die man bewundert und die man auch kennenlernen möchte, um zu erfahren, was sie ihn antreibt, was sie ausmacht - wird es nicht gehen. Ich halte Vorbilder für sehr wichtig. Ich möchte für mich meinen Violinlehrer Franz Samohyl und Herbert von Karajan nennen. **Ihr Motto?** Eine Erfahrung, die ich in den letzten Jahren verstärkt gemacht habe ist , es gibt nur zwei Möglichkeiten - Richard Wagner thematisierte sie in seinem „Ring": „Entscheide dich für die Liebe oder entscheide dich für die Macht". Wenn man sich für die Macht entscheidet, kann das viel bringen, wird einen aber innerlich unerfüllt, kalt und letztendlich unzufrieden zurücklassen. Oder man entscheidet sich für die Liebe, für die Vermittlung menschlicher Wärme, menschlicher Zuneigung und menschlicher Werte. Man hat im Leben, speziell wenn man beginnt erfolgreich zu sein, die Wahl sich mit Menschen zusammenzuschließen, deren oberstes Ziel die Macht oder die Liebe ist. Ich halte es für wichtig, sich für die Liebe zu entscheiden. Auch wenn vorerst die Macht verlockend ist und vielleicht auch im ersten Moment mehr versprechen kann. Ich glaube, daß man in meinem Beruf da ist, um zu geben und das ist eine Form von Liebe. Man bekommt auch immer wieder „vorgegaukelt", daß es besser wäre, sich eine harte Schale anzueignen. Ich halte es für gefährlich und für den falschen Weg. Es erfordert große innere Kraft, um den Versuchungen zu widerstehen und die Verletzungen zu überwinden. Mein Motto ist, sich nicht eine harte Schale zuzulegen, sondern die Widersacher einfach zu ignorieren: „Die Wölfe heulen, aber die Karawane zieht weiter".

✶ Zwinz-Holzer Maria Mag.

● Steckbrief

Beruf: Mittelschulprofessorin. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Schulverein Josefstadt., 1080 Wien, Laudong. 12. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1959, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Paul (1989). Eltern: Marie und Friedrich. Hobbies: Arbeit mit Kindern, Lesen, Konzerte, Theaterbesuche, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1978 war ich in Paris und studierte an einer privaten Universität - legte in Wien meine Prüfungen für Französisch und Geschichte als Lehramt, Französisch und Englisch als Dolmetsch und Übersetzerin ab. Nach meinem Studium wurde ich in beiden Bereichen tätig, begann mein Probejahr in einer AHS in Wien 19 und unterrichtete an dieser Schule bis mein Sohn 1989 zur Welt kam. Während der Schwangerschaft stellte sich für mich die Frage - wie kann ich Kind und Beruf vereinbaren? Ich beschloß nicht mehr in den

Copyrighted material

öffentlichen Dienst zurückzukehren. So begann ich mit privatem Lern- und Nachhilfeunterricht und Sprachkursen für Kinder. Im Laufe der Zeit entwickelte sich mein Projekt und ich probierte weiter. Von meinem Standpunkt als Mutter kam es zu folgender Überlegung - was ist für mich und mein Kind interessant, was könnte ich anbieten und wie biete ich effiziente Öffnungszeiten an. Es kam zu einer beachtlichen Ausdehnung und einer zunehmenden Organisation. Meine heutige Tätigkeit umfaßt die Organisation, aber auch das Unterrichten - wenn ich mit Kindern arbeite, erhalte ich Feedback und das ist für mich sehr wichtig.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es ist das Persönliche - die Schüler sind an meine Person gebunden und kommen sehr gerne zu mir. Ausschlaggebend ist auch eine hohe Eigenleistung, sich mit den Mitarbeitern intensiv auseinanderzusetzen. Ich achte sehr auf die Atmosphäre, wir sind eine Großfamilie. Wenn ich die Kinder den ganzen Tag betreue, sehe ich es als Verpflichtung, auch Erziehungsarbeit zu leisten. Für mich ein wichtiger Punkt ist der Wille, etwas leisten zu wollen und die Bereitschaft, das Leben nach dem Beruf auszurichten. Als wichtigsten Faktor erachte ich meine Partnerschaft - von meinem Ehemann erhalte ich Unterstützung und Verständnis. Auf die Bildung und den Unterricht bezogen, liegt der Erfolg in unserem gemischten Angebot - auf der Basis von Montessori, mit vielen Projekten aber auch herkömmlichen Unterricht - der auf den Lernerfolg der Kinder ausgerichtet ist. **Ihre Ziele?** Die Institution auszuweiten und ein Haus mit Garten zu finden.

Woher schöpfen Sie Ihre Kraft? Ich glaube diese steckt in jedem Menschen - für mich wichtig ist mein harmonisches Privatleben. Auch aus den Kindern, wenn ich sehe, wie sie sich in ihrer Persönlichkeit entwickeln, wie sie Erfolg haben und dann zu mir kommen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich sage immer der Grundstein, wird bei den kleinen Kindern gelegt, nämlich für das Leistungsbewußtsein und die Arbeitshaltung. Man muß auch lernen, sich die Ziele nicht zu hoch zu stecken, sodaß man zu dem, was man wirklich kann, versucht mentalen Zugang zu finden. Erfolgreich sein, heißt auch den Erfolg zu spüren - es beinhaltet auch das Gefühl jemand zu sein, etwas zu können und den eigenen Egoismus hintanzustellen - wirklich bereit sein zu sprechen, zu diskutieren und nachzudenken. Um Probleme zu lösen, soll man folgendermaßen handeln - überlegen was will ich nicht, was bleibt über und wie könnten wir das Problem gemeinsam lösen? Das verfolge ich bei meinen Mitarbeitern, aber auch im privaten Bereich. **Ihr Lebensmotto?** Ich bleibe mir selber und meiner Linie treu.

ALGOPRINT VERLAGS AG

vergibt Gebietsrepräsentanzen in BRD, Österreich, Italien, Frankreich, Großbritannien, USA, Griechenland und Spanien.

Die schlüsselfertige Existenz für Unternehmensgründer!

Erfahrungen aus dem Verlagsbereich förderlich, aber durch die begleitende Hilfe nicht Voraussetzung!

Amortisation der Einstiegsgebühr in 5 Monaten!

Fordern Sie unverbindlich Ihre Informationsbroschüre an: Algoprint Verlags AG
Austraße 27
FL-9490 Vaduz

Copyrighted material